

Lift360 und die MaCMs

Der Bundesverband Credit Management (BvCM) hat für Unternehmen und ihre CFOs Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM) herausgegeben. Hoppenstedt360 nennt Ihnen die wichtigsten Anforderungen und wie Lift360 Sie bei der Umsetzung unterstützen kann.

MaCM

Lift360

1. Stammdatenmanagement

- | | |
|--|--|
| <p>1 „Es ist zu definieren, welche Daten für eine Kundenstammdatenanlage mindestens vorliegen müssen. Es empfiehlt sich, neben Name / Firma und Adresse auch die Telefon- und Faxnummer sowie ggf. die E-Mail-Adresse und die Bankverbindung in die Kundenstammdaten aufzunehmen [...]“</p> | <p>Durch die Nutzung validierter hochwertiger Datenquellen stellt Lift360 sicher, dass dem Kunden jederzeit aktuelle und akkurate Identifikationsdaten zum Unternehmen geliefert werden. Diese lassen sich nahtlos in die Stammdatenprozesse einfügen.</p> |
| <p>2 „Die Kundenstammdaten sind stets aktuell zu halten, damit im Falle einer gerichtlichen Verfolgung sichergestellt ist, dass der richtige Schuldner angesprochen wird. Insbesondere sollte auf die korrekte Schreibweise und die korrekte Wiedergabe der Rechtsform geachtet werden.“</p> | <p>Vorliegende Änderungen in den Firmenidentifikationsdaten werden sofort in die Lift360-Berichte eingearbeitet und im Rahmen einer Änderungsmeldung an den Kunden weitergeleitet. Dabei können z. B. Änderungen, die nur diese Datenfelder betreffen, im Rahmen des benutzerindividuellen Nachtragservices an ausgewählte Mitarbeiter des Stammdatenmanagements versendet werden.</p> |
| <p>3 „Es ist sichergestellt, dass für einen Kunden nur dann mehrere Debitorenkonten angelegt werden, wenn zwingende Gründe dies erfordern.“</p> | <p>Lift360 greift auf die D-U-N-S[®] Nummer zurück, welche ein Unternehmen eindeutig identifiziert. Dadurch werden doppelte Konten vermieden.</p> |

2. Bonitätsprüfung

- | | |
|--|---|
| <p>4 „Sämtliche für die erstmalige und laufende Bonitätsbeurteilung herangezogenen Unterlagen sind für einen festgelegten Zeitraum systematisch aufzubewahren.“</p> | <p>Bei jeder Lift360-Transaktion (Erstbericht, Nachtragsmitteilung) wird ein separates PDF-Dokument erzeugt, welches in einem definierten Zielverzeichnis oder direkt am Stammsatz abgelegt wird. Zusätzlich werden Boni-Index, Kreditrahmen und Zahlungserfahrungen historisch erfasst und können jederzeit zur Überprüfung von historischen Kreditentscheidungen herangezogen werden.</p> |
| <p>5 „Es ist anhand eindeutiger Kriterien definiert, in welchem Umfang und auf Grundlage welcher Informationen eine Bonitätsprüfung vorgenommen wird. [...] So sollten Kunden mit größerem Kreditbedarf einer umfassenderen Bonitätsprüfung unterzogen werden als Kunden mit einem geringem Kreditbedarf.“</p> | <p>Lift360 bietet unterschiedlich umfangreiche Formate einer B2B-Wirtschaftsinformation. Der Kompaktbericht ist speziell geeignet für kurzfristig zu entscheidende Kreditanträge im kleinvolumigen Antragsbereich. Der umfangreiche Premiumbericht geht darüber hinaus und erlaubt eine umfassende Risikoprüfung von Neu- und Bestandskunden.</p> |

MaCM

Lift360

3. Bonitätsüberwachung

6 „Die Bestandskunden unterliegen einer permanenten Bonitätsüberwachung. Die Bonitätseinschätzung für Bestandskunden muss stets auf aktuellem Stand gehalten werden. Änderungen in der Bonität des Kunden müssen unverzüglich erkannt werden.“

Der kostenlose Nachtragsservice von Lift360 stellt sicher, dass die Kunden in Bezug auf Veränderungen der risikorelevanten Indikatoren und weiterer Berichtsbestandteile zeitnah informiert werden. Die Nachträge werden gezielt per E-Mail übermittelt und darüber hinaus in eine Nachtragsliste eingestellt.

7 „Die Kunden werden permanent auf das Auftreten von Frühwarnindikatoren überwacht. Es ist sicherzustellen, dass so genannte Frühwarnindikatoren wie z. B. Änderungen im Zahlungsverhalten, Limitüberschreitungen etc. unverzüglich erkannt werden und in die Bonitätseinschätzung einfließen.“

Über Lift360 als integratives Informationssystem können einzelne Datenfelder (xml-basiert) gezielt als Frühwarnindikatoren definiert, ausgelesen und permanent für kundeneigene Bewertungssysteme herangezogen werden. Das stellt eine automatisierte und jederzeit aktuelle Risikobeurteilung des Kunden sicher.



4. Risikoklassifizierung

8 „Es werden eindeutige Risikoklassen definiert. Das Unternehmen hat zu definieren, wie viele Risikoklassen verwendet werden, wie die Bezeichnung der Risikoklassen lautet sowie welche Bedeutung die einzelnen Risikoklassen haben (z. B. hohes, mittleres, niedriges Risiko etc.).“

Zentraler Risikoindikator von Lift360 ist der Boni-Index mit einer Skalierung von 1–6. Dabei bedeutet ein Boni-Index von 1.0 eine sehr gute Bonität wobei ein Boni-Index von 5 eine hohe Ausfallwahrscheinlichkeit konstatiert.

9 „Die Zuordnung zu den einzelnen Risikoklassen sollte möglichst anhand objektiver Kriterien wie z. B. des internen Scores, des externen Bonitätsindex oder der errechneten Ausfallwahrscheinlichkeiten erfolgen.“

Der Lift360 Boni-Index wird durch komplexe mathematisch-statistische Verfahren ermittelt und spiegelt jeweils bestimmte Ausfallwahrscheinlichkeiten wider („Probability of Default“). Das Unternehmen kann auf dieser validen Grundlage jederzeit eine eigene Risikoklassifizierung vornehmen, die den festgelegten Rahmenbedingungen der eigenen Credit Policy entspricht.

10 „Die Zuordnung zur Risikoklasse wird kontinuierlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Durch die permanente Bonitätsüberwachung kann es erforderlich sein, dass der betreffende Kunde in eine andere Risikoklasse eingestuft werden muss. Die Änderung ist dann unverzüglich vorzunehmen.“

Dank der Integration von Lift360 erfolgt eine automatische Aktualisierung von Risikodaten im ERP- oder Entscheidungssystem eines Unternehmens. Über automatisierte Routinen können so Veränderungen in der Einstufung von Risikoklassen vorgenommen werden.

MaCM

Lift360

5. Kreditlimitierung

11 „Das Kreditlimit wird maximal in Höhe des akzeptierten Risikos festgelegt. Für den Fall, dass der Kreditbedarf des Kunden höher ist als das akzeptierte Risiko, ist das Kreditlimit entweder nur in Höhe des akzeptierten Risikos festzulegen oder es sind geeignete Maßnahmen [...] zu ergreifen, die es ermöglichen, dem Kunden ein Limit in Höhe seines Bedarfs einzurichten.“

Neben dem Gesamtkreditrahmen, welcher anhand des individuellen Risikos eines Unternehmens kalkuliert wird, enthalten Lift360 Bericht ebenfalls einen Einzelkreditrahmen. Dieser wird aus echten Transaktionen mit Hilfe des DunTrade-Zahlungserfahrungs-pools ermittelt und ist somit vorzugsweise eine valide Orientierung für Erstanträge.

12 „Es besteht eine Regelung hinsichtlich der Kreditlimitvergabe an untereinander verbundene Unternehmen. Das Unternehmen hat festzulegen, ob Kunden, die wirtschaftlich verbunden sind (wie z. B. Konzerne, OHGs, und deren Gesellschafter), zum Zwecke einer gemeinschaftlichen Kreditlimitvergabe in einer Kreditnehmereinheit zusammenzufassen sind oder einzeln betrachtet werden können.“

Die in den Lift360-Berichten enthaltenen inhaltlichen Verweise auf Gruppenzugehörigkeiten von Unternehmen gestatten es dem Nutzer, durch Auswertung und Umsetzung der entsprechenden Felder in die eigenen Systeme, vertikale Konsolidierungen (Gruppenexposures) im Kundenstamm vorzunehmen und somit auch Gruppenlimite festzulegen und zu überwachen.

Über Hoppenstedt360

Hoppenstedt360 gehört zur Schwedischen Bisnode Gruppe und macht integrierte Bonitätsprüfung in Deutschland einfach und leicht zugänglich. Mit der Schnittstelle Lift360 werden die Bonitätsauskünfte von der Datenbank direkt in die Unternehmenssysteme der Kunden übertragen. Das ermöglicht jederzeit aktuelle Daten und effiziente Unternehmensprozesse.

Innovative Services, hohe Datenqualität und eine unkomplizierte Einbindung – das ist Lift360. Funktionen wie der kosten-

lose Nachtragservice, moderne PDF-Berichte sowie die intelligente Unternehmenssuche ermöglichen ein professionelles Kreditmanagement. Fundiert recherchierte, objektive Wirtschaftsdaten bilden die Grundlage für 4,6 Millionen Bonitätsauskünfte deutscher Unternehmen. Ebenso fließen dort reale Zahlungserfahrungen aus dem DunTrade® Programm ein. So ist ein 360°-Blick über die Bonität der Geschäftspartner gewährleistet. Dank modernster Technologien lassen sich diese Daten ganz leicht in das jeweilige Unternehmenssystem integrieren.