

Kundeninterview mit Scania Schweiz AG
Individuelle Kreditlimite

Kundeninterview





Präventiv handeln

KUNDENINTERVIEW

«Der Aufwand für die Umsetzung war überschaubar.»

Die Scania Schweiz AG ist eine Tochter der global operierenden Scania AB, einem führenden schwedischen Traditions-Hersteller von Bussen und schweren Lastwagen. Scania Schweiz verwaltet Forderungen im Umfang von rund 30 Mio. Franken und Kreditlimiten von über 8000 aktiven Kunden zentral im ER P-System mit einer Anbindung zu Creditreform. Christoph Müller, Leiter Finanzen und Controlling bei Scania Schweiz, gibt Auskunft über die langjährige Zusammenarbeit, die 2011 weiter intensiviert wurde.

Herr Müller, Scania steht in Konkurrenz mit verschiedenen grossen Wettbewerbern. Seit Jahren sind Fusionen und Übernahmen ein Thema. Wo steht Scania in diesem rauen Marktumfeld heute?

Der Markt an schweren Nutzfahrzeugen und Bussen ist gesättigt und die immer strengeren Umweltnormen (z. B. Euro 6) fordern von den Marktteilnehmern stetige Innovationen. Aufgrund der immer kürzeren Regulationszyklen müssen Investitionen in Forschung und Entwicklung rascher amortisiert werden. Dies zwingt die Hersteller zu Partnerschaften, führt aber auch zu Bereinigungen in der Branche. Scania hat mit dem VW-Konzern einen starken Aktionär im Rücken und kann so den eingeschlagenen Weg zu qualitativ hochstehenden Produkten fortführen. In der Schweiz ergänzen wir unser Dienstleistungsangebot rund um schwere Nutzfahrzeuge mit dem Verkauf und der Betreuung von VW-Nutzfahrzeugen.

Wer sind Ihre Kunden? Wieso entscheiden sich Ihre Kunden gerade für Scania-Fahrzeuge?

Scania richtet sich an alle Marktteilnehmer, die ein Transportmittel brauchen. Wir orientieren uns dabei konsequent an den Bedürfnissen der Kunden, die ökologischer, wirtschaftlicher oder anderer Natur sein können. Das Publikum, welches wir mit unseren Produkten erreichen möchten, ist so verschieden wie unsere Kommunikationsmittel: Unternehmer, Fahrer, Disponenten und begeisterte Anhänger unserer Marke!



Sie haben im Herbst 2011 erfolgreich ein neues automatisiertes Kreditmanagement-Projekt abgeschlossen. Was waren die Hintergründe für dieses Projekt?

Der starke Kostendruck in der Transportbranche (Schwerverkehrsabgabe, steigende Treibstoffkosten, Weiterbildungspflicht für Fahrer, ausländische Konkurrenten) hat dazu geführt, dass viele Unternehmen den stetig wachsenden Anforderungen und härteren Rahmenbedingungen des Marktes nicht mehr genügen. Da hat sich uns die Frage gestellt, wie wir frühzeitig und zuverlässig Unternehmen erkennen können, die von dieser Entwicklung betroffen sind. Einerseits können wir dank der richtigen Kombination von eigenen und externen Informationen unsere Kunden sehr gezielt beraten, andererseits minimieren wir so gleichzeitig unser Ausfallrisiko.

Basis Ihres neuen Kreditmanagements war eine Evaluation der verschiedenen Marktanbieter von Bonitätsinformationen. Was waren Ihre Erkenntnisse bei dieser Ausschreibung?

Die einzelnen Anbieter unterscheiden sich zum Teil erheblich in der Qualität der Bonitätsinformationen. Dabei spielt es eine wesentliche Rolle, ob vorwiegend Informationen über Firmen oder Privatpersonen gesucht werden. Scania ist vorwiegend im Business to Business Geschäft tätig, somit hat sich die Auswahl auf wenige Anbieter reduziert. Schlussendlich war entscheidend, wie die Anbieter unsere Anforderungen bezüglich Integration und Automatisierung umsetzen können. Dabei überzeugte der Lösungsansatz von Creditreform eindeutig am besten, auch was das Preis-Leistungsverhältnis anbelangt.

«Schlussendlich war entscheidend, wie die Anbieter unsere Anforderungen bezüglich Integration und Automatisierung umsetzen können.»

Wie ist Ihr Kreditmanagement organisiert?

Jeder Kunde verfügt bei Scania über eine individuelle Kreditlimite für Service-Dienstleistungen. Diese basiert auf den Bedürfnissen der Kunden, Zahlungserfahrungen und Kreditinformationen von Creditreform. Sämtliche Berechnungsgrundlagen, Änderungen und Mitteilungen werden im elektronischen Kundendossier archiviert und stehen so bei einer Neubeurteilung wieder zur Verfügung. Die Bonität von Neukunden wird aufgrund der Creditreform-Informationen überprüft. Darauf basierend wird eine Kreditlimite ermittelt, welche ein Jahr lang überwacht wird. Bei den A-Kunden werden ergänzend zu den eigenen Auswertungen auf halbjährlicher Basis die aktuellen Bonitätsinformationen mittels automatischen Datenaustausches abgeholt. Der Kreditmanager entscheidet bei schlechtem Zahlungsverhalten, signifikanten Bonitätsveränderungen oder knappen Limiten über allfällige Massnahmen. Parallel dazu werden alle Kunden über Veränderungen im Handelsregister überwacht.

Wie sind Ihre ersten Erfahrungen mit dem neuen Kreditmanagement-System? Wie arbeiten Sie mit dem Verkauf zusammen?

Für das neue Kreditmanagement haben Sie Ihre eigene IT-Infrastruktur erweitert. Wie sind Sie dabei vorgegangen? Wie hoch war der Aufwand auf Ihrer eigenen Seite und auf Seite IT? Was waren die Erkenntnisse aus diesem Prozess?

Viele Prognosen sehen eine schwierige Konjunkturentwicklung voraus. Wie sehen Sie die Weiterentwicklung ihres Marktes?

Bis anhin haben wir positive Erfahrungen gemacht. Das System hat sich so weit eingespielt, dass alle Beteiligten wissen, wie sie sich verhalten müssen. Die Werkstätten verfügen über eine Kompetenzlimite, um Kreditüberschreitungen zu bewilligen. Somit kann eine effiziente und kundenorientierte Abwicklung sichergestellt werden. Aufgrund der gesammelten Erfahrungen wird der Prozess stetig überwacht und gegebenenfalls optimiert.

Auf unserer Seite war der Aufwand, um die Neuerungen umzusetzen, überschaubar. Da wir uns mit der Umsetzung des Projektes Zeit lassen konnten, haben wir intern das Projekt über einen längeren Zeitraum vorbereitet und so unsere Anforderungen an die IT-Infrastruktur genau formulieren können. Unsere IT-Partner haben das Projekt dann rasch und exakt ausgeführt, sodass wir danach wieder Zeit in das Testen investieren konnten. Die lange Vorbereitungszeit hat sich schlussendlich ausbezahlt, wir konnten viele negative Erlebnisse im Voraus erkennen und präventiv reagieren.

Einerseits haben wir in der Schweiz eine gesunde Inlandnachfrage, andererseits leiden die exportorientierten Unternehmen an der Währungssituation. Sich stetig ändernde Rahmenbedingungen verlangen laufende Anpassungen von den Unternehmen. Bei fehlender Flexibilität kann es vermehrt zu Zahlungseingängen und Ausfällen kommen. Bei den schweren Nutzfahrzeugen rechnen wir mit einem stabilen Markt. Die treibenden Kräfte sind die nach wie vor gute Konsumentenstimmung und die anhaltende Bautätigkeit im Inland.

Die Fragen stellte Bruno Rhomberg.



Scania Schweiz AG
Leiter Finanzen und Controlling
Christoph Müller
Steinackerstrasse 57
8302 Kloten
T +41 44 800 13 82
christoph.mueller@scania.ch

Interviewpartner

Christoph Müller ist seit 1999 für die Scania Schweiz AG tätig. Seit 2003 ist er verantwortlich für den Bereich Finanzen und Controlling.

Scania Schweiz AG

Die Scania Schweiz AG wurde 1958 als Lkw-Importeur in der Schweiz gegründet. Sitz des Unternehmens ist in Kloten. Seit mehr als 50 Jahren sind zufriedene Kunden das oberste Ziel. Daher bietet Scania Schweiz AG neben Lastkraftwagen und Bussen mit höchster wirtschaftlicher und technischer Qualität den Kunden ein überzeugendes Gesamtkonzept: ein flächendeckendes Servicenetz, umfassende Dienstleistungen und kompetente Mitarbeiter in allen Bereichen. Im Full-Service-Angebot spielen beste Produktqualität und ein umfassendes Dienstleistungsangebot eine wichtige Rolle. Die Scania Schweiz AG hat in den vergangenen Jahren erheblich in die Weiterentwicklung ihres Händlernetzes und in die Kompetenz ihrer Partner investiert. Das Serviceangebot wird auch in Zukunft weiter ausgebaut.