
»IN DER BAYWA AG LEISTET AKTIVES CUSTOMER RISK MANAGEMENT EINEN WICHTIGEN BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG.

Einerseits können wir Forderungsausfälle im Kundengeschäft reduzieren. Dabei beschränken wir uns nicht nur auf die klassische Beobachtung des Zahlverhaltens unserer Bestandskunden. Wir prüfen zudem regelmäßig deren Bonität, also die Kreditwürdigkeit, anhand externer Daten, wie sie beispielsweise von Auskunfteien angeboten werden. Durch dynamisches Monitoring und fundierte Bewertung der beim Kunden stattfindenden Veränderungen, egal ob im Zahlverhalten oder der Firmierung, können wir ein stets an die aktuelle Kundensituation angepasstes, individuelles Kreditlimit festlegen. Andererseits können wir die Umsatzentwicklung bei unseren Kunden optimieren. Die verbesserte Einschätzung einer Kundenbeziehung zeigt uns nicht genutzte Umsatzpotenziale auf, auf denen vertriebliche Aktivitäten aufgesetzt werden. Stringentes Customer Risk Management bietet uns im gesamten Leistungsprozess die Methoden und Instrumente zur Optimierung unserer Kundenbeziehungen. Durch die frühzeitige Erkennung von Risiken bei der Kreditvergabe konnten wir unsere Forderungsausfälle deutlich reduzieren. Alle Investitionen in diesem Bereich haben sich innerhalb kürzester Zeit amortisiert.«

»ACTIVE CUSTOMER RISK MANAGEMENT PLAYS AN IMPORTANT ROLE IN OUR SUCCESS AT BAYWA AG.

Firstly, we can reduce bad debt losses in our customer business. And in doing that, it's not just that we monitor the payment behaviour of our existing customers in time-honoured fashion. We also check the credit rating using external data such as provided e.g. by rating agencies. We can always set an adjusted and individualised credit limit by means of dynamic monitoring and a sound assessment of the changes occurring at our customers, irrespective of whether in payment behaviour or company trading name. In addition, we can optimise the sales trend at our customers. The improved assessment of a customer relationship reveals unused sales potentials and we can then attach marketing activities to them. Stringent Customer Risk Management supplies us with the methods and instruments for optimising our customer relations in the entire service process. We were able to reduce our bad debt losses appreciably by means of the early recognition of risks in the loan approval process. All investments in this area have been paid off very rapidly.«



RUDOLF KESSLER

Prokurist und Leiter Kreditmanagement der BayWa AG, einem internationalen Handels- und Dienstleistungskonzern
Holder of general commercial power of attorney to act for the company under German law (Prokurist) and head of credit management at BayWa AG, an international trading and services group