

Wirtschaftsinformationen in die DNA Ihres Unternehmens integrieren

Die Vorteile von schnell zugänglichen Wirtschaftsinformationen für Finanzabteilungen sind bekannt. Jedoch, wie können andere Abteilungen Bonitätsauskünfte effizient nutzen?

» Es gibt vier Bereiche, die Unternehmensinformationen aus Online Bonitätsberichten für sich nutzen können: Vertrieb, Personalabteilung, Einkauf und Marketing. Zusätzlich nutzen Geschäftsführer und andere Mitglieder der Geschäftsleitung Bonitätsberichte um Ziele und Wettbewerber zu beobachten.

Vertrieb

Die größte Spannung zwischen Vertrieb und Finanzabteilung herrscht, wenn der Vertrieb Kunden unter Vertrag nimmt um Ziele zu erreichen, ohne vorher die Kreditwürdigkeit der Geschäftspartner zu prüfen, was zu Zahlungsausfällen führen kann. Dem gegenüber steht die Finanzabteilung, die darauf fokussiert ist Zahlungsausfälle zu minimieren und die Profitabilität zu optimieren.

Um diese Schwierigkeiten zu vermeiden, können Vertriebsteams Bonitätsinformationen dazu nutzen potenzielle Kunden vor Vertragsschluss zu prüfen. Das kann die Zahl der möglichen Kunden reduzieren, bietet Ihnen aber einen zielgerichteteren Ansatz und sorgt letztendlich dafür, dass Sie weniger Zahlungsausfälle haben und Ihr Unternehmen finanziell besser da steht.

Personalabteilung

Den Hintergrund zu potenziellen Arbeitnehmern zu untersuchen war bisher teuer und unwirtschaftlich. Jedoch bieten Online Bonitätsauskünfte sowohl zu Firmen als auch deren Geschäftsleitung einfach und kostengünstig Zugriff auf essenzielle Informationen. Die verfügbaren Informationen beinhalten frühere Geschäftsleitungspositionen sowie vorangegangene Insolvenzen.



Einkauf

Während normalerweise die Finanzabteilung Kreditlimits für Lieferanten definiert, sind die Experten, die für die Zusammenarbeit mit neuen Lieferanten von Produkten und Dienstleistungen zuständig sind, meist in anderen Bereichen des Unternehmens tätig. Bevor man jedoch mit einem Unternehmen Geschäfte abschließt, kann der Einkauf Bonitätsberichte nutzen um Firmen vor Vertragsschluss auf Kreditwürdigkeit zu prüfen und so das Risiko, mit nicht-solventen Partnern zusammen zu arbeiten, zu minimieren.

Der Einkauf kann Lieferanten identifizieren, die finanziell stabil sind, eine starke Position am Markt verteidigen und bei denen es wahrscheinlich ist, dass sie die Anforderungen des eigenen Unternehmens erfüllen. Der Kontrollfokus sollte auf guten Kredit-Ratings, der Geschäftsleitung und positiven Zahlungserfahrungen liegen.

Marketing

Eine der Schwierigkeiten, wenn man während der Finanzkrise arbeitet, ist, dass man darauf angewiesen ist Neugeschäft zu generieren, während man weiterhin sicherstellen muss exzellenten Service an Bestandskunden zu liefern. Ehe man teure Kampagnen schaltet, sollte die Marketingabteilung Wirtschaftsinformationen dazu nutzen die richtige Zielgruppe zu identifizieren und sicherzustellen, dass das kontaktierte Unternehmen auch die finanziellen Mittel hat eine langfristige Geschäftsbeziehung einzugehen. Firmen können damit den Fokus ihrer Marketingpläne auf kreditwürdige Unternehmen und Branchen legen.

Geschäftsleitung

Schnellen Zugriff auf Wirtschaftsinformationen zu haben, bietet der Geschäftsleitung ein Werkzeug den Wettbewerb zu beobachten und frühzeitig zu reagieren. Diese Informationen können dafür genutzt werden um die Finanzlage von Firmen zu prüfen, die für Ihre Kunden interessant sein könnten.

Ein Blick in die Zukunft: Wie integrieren Sie Wirtschaftsinformationen in die DNA Ihres Unternehmens?

Wirtschaftsinformationen entwickeln sich langsam von einem Werkzeug, das nur von der Finanzabteilung genutzt wurde, zu einem Hilfsmittel, das auch von anderen Abteilungen in Prozesse und Alltagsaktivitäten integriert wird. Sobald sich ein Unternehmen dazu entschlossen hat seine Leistungsfähigkeit durch die Nutzung von Bonitätsberichten zu optimieren, kann darüber nachgedacht werden wie man sicherstellt, dass die gesamte Firma Bonitätsberichte nutzt.

Wie kann das umgesetzt werden?

1 Identifizieren Sie die Abteilungen, die involviert sein sollten und wo Bonitätsauskünfte den größten Effekt haben

2 Benennen Sie in jeder Abteilung einen Spezialisten, der ganzheitlich versteht wie Wirtschaftsinformationen genutzt werden und nach was gesucht werden muss.

3 Integrieren Sie die Bonitätskontrolle in jeden relevanten Prozess in Ihrem Unternehmen - z.B. ein neuer Vertrag kann nicht vom Vertrieb

unterzeichnet werden, bis die Kreditwürdigkeit des Vertragspartners geprüft wurde.

4 Stellen Sie zweiseitige Kommunikation zwischen der Finanzabteilung und jedem weiteren Bereich sicher, so dass mögliche Risiken minimiert werden.

5 Messen Sie Indikatoren, wie schlechte Bonität oder Zahlungsausfälle über die Zeit, um den Mehrwert, den Bonitätsinformationen bringen, nachzuvollziehen.

Wenn Sie erfahren möchten, wie Sie Wirtschaftsinformationen in Ihr Unternehmen integrieren können, rufen Sie uns an unter 030 - 88 78 90 89 oder auf www.creditsafede.com