

**Modernes Forderungsmanagement in der
Unternehmenspraxis:**

**Höhere Netto-Beitreibung bei Einsatz eines
kennzahlengesteuerten Inkasso-Scorings**

Creditreform Rating

Dr. Dirk Thiel

Düsseldorf, 29. März 2006



Inhalt

- 1 Einleitung**
- 2 Die Idee des Inkasso-Scoring**
- 3 Scorekarten- und kennzahlenbasierte Entwicklung von Handlungsstrategien**
- 4 Nutzen des Inkasso-Scoring**

Unsystematisches Inkasso führt zu ineffizienter Beitreibung, birgt hohes Optimierungspotenzial



Inhalt

- 1 Einleitung
- 2 Die Idee des Inkasso-Scoring
- 3 Scorekarten- und kennzahlenbasierte Entwicklung von Handlungsstrategien
- 4 Nutzen des Inkasso-Scoring

Die Scoring-Idee: Vergangenheit als zuverlässige Basis für gute Prognosegüte

Problemstellung

Prognose über ein bestimmtes Verhalten (z.B. Konsumverhalten) oder das Eintreten von Ereignissen (z.B. Zahlung)

Lösungsansatz

Aufdecken ähnlicher Strukturen, Verhaltensweisen, Zusammenhänge etc. mit einer bestimmten Entwicklung

Aussage

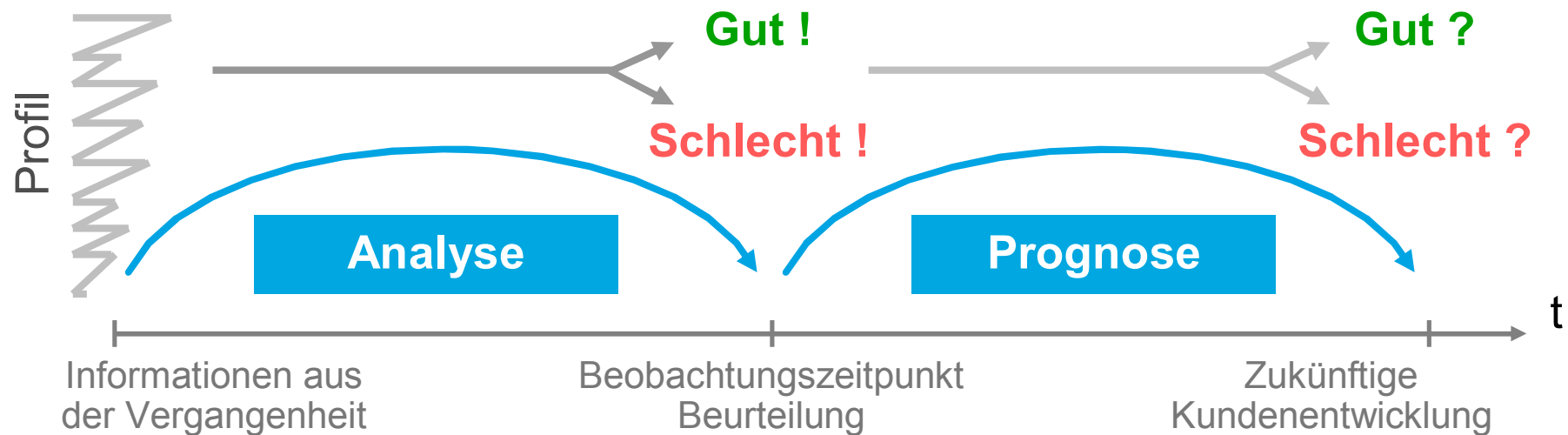
Zeit-Stabilitäts-Hypothese: mit großer Wahrscheinlichkeit wird sich ein Kunde ähnlich verhalten bzw. wird ein Ereignis eine ähnliche Entwicklung nehmen

Das Grundprinzip eines Scoring-Systems besteht darin, auf Basis aktueller und historischer Daten, mit Hilfe von mathematisch-statistischen Verfahren, valide Vorhersagen als Prognose- und Punktbewertungsverfahren zu treffen

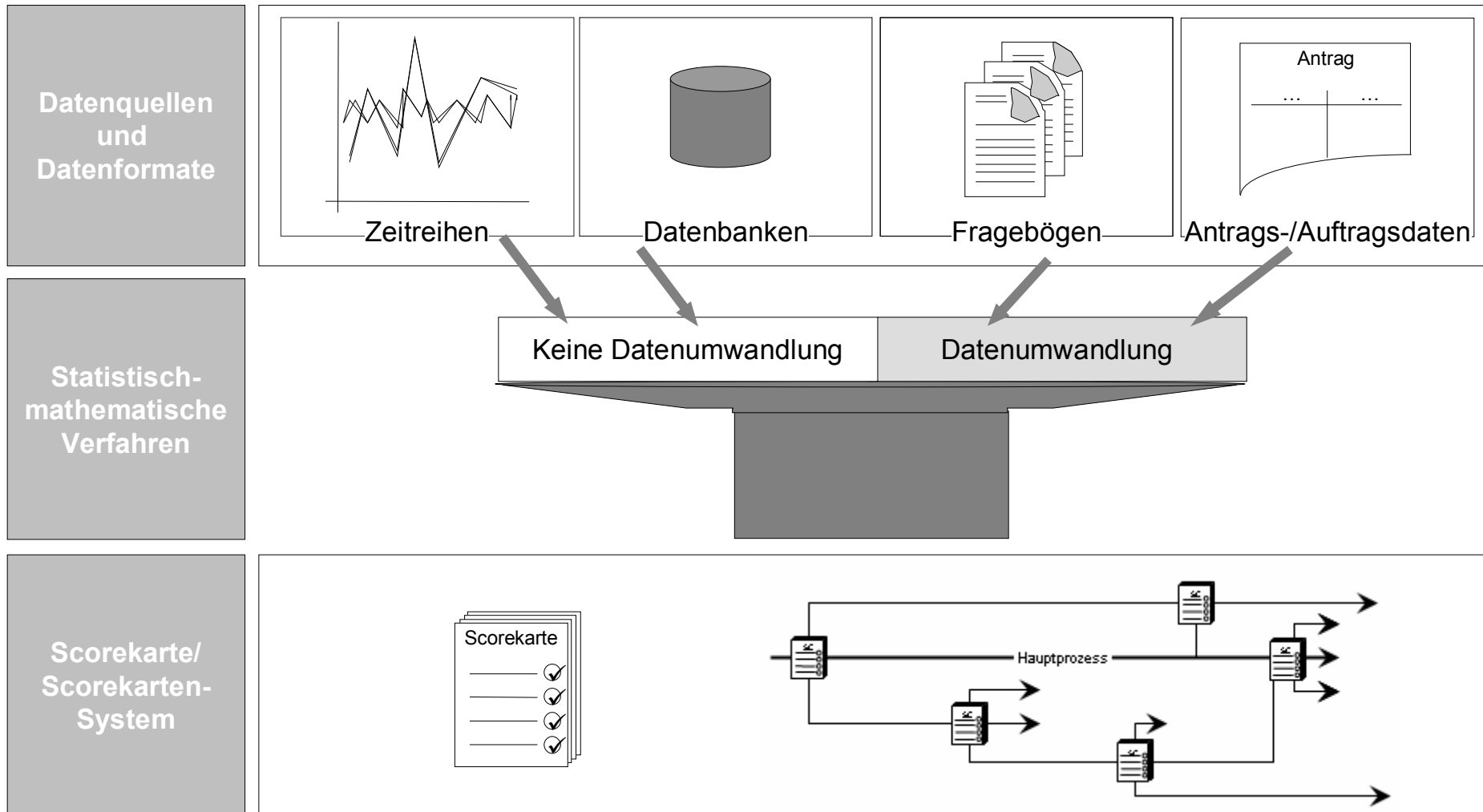
Die Zeit-Stabilitäts-Hypothese als methodische Grundlage für die Scoring-Entwicklung

Beispiele

Analyse „guter“ und „schlechter“ Geschäfte sowie abgelehnter Geschäfte aus der Vergangenheit
Prognose der Kreditwürdigkeit und zukünftigen Zahlungsfähigkeit neuer bzw. laufender Geschäfte

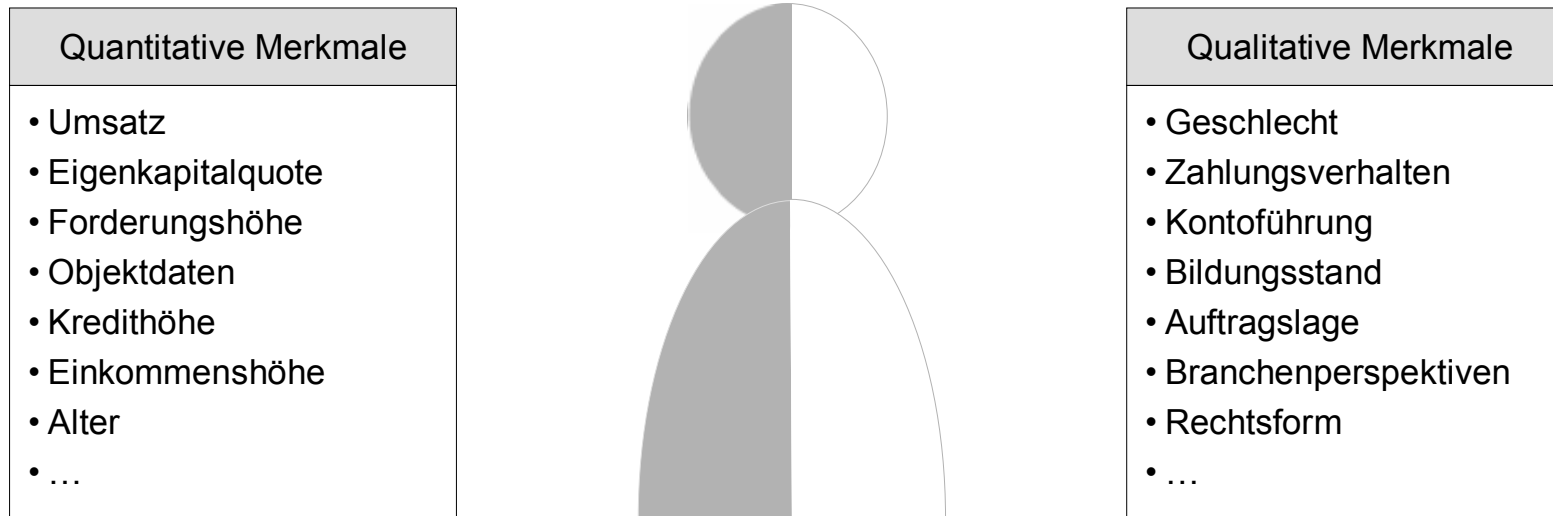


Systematische Datenverarbeitung als Voraussetzung für erfolgreiche Scorekartenentwicklung



Quantitative und qualitative Merkmale: Zwei Seiten einer Medaille

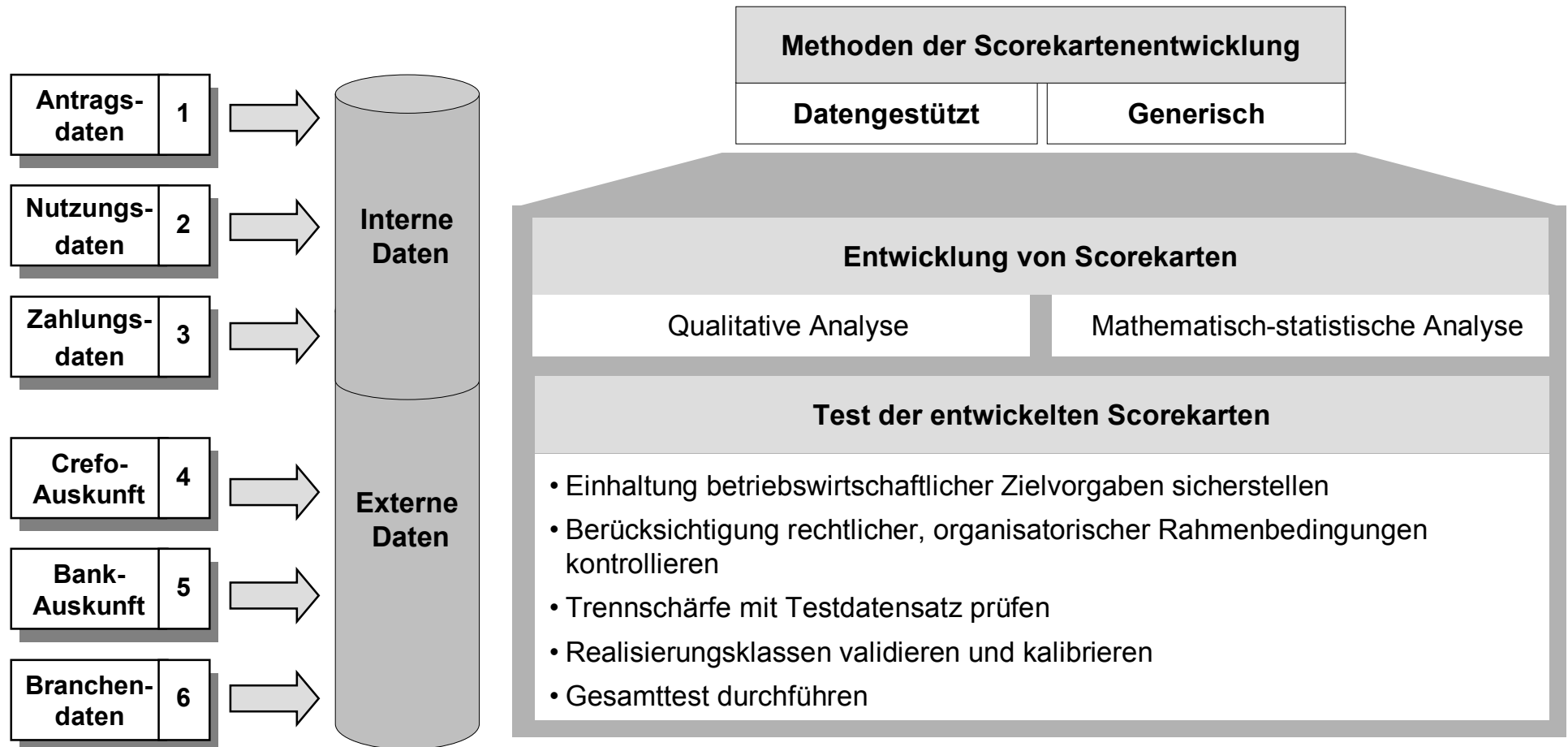
Beispiele



Erst die Kombination qualitativer und quantitativer Daten vervollständigt das Profil

- Nutzung aller signifikanten Daten
- Selektion nur nach Verwertbarkeit
- Verwendung aller Datenquellen

Daten- und methodengetriebenes Vorgehen bei der Entwicklung von Inkasso-Scoring



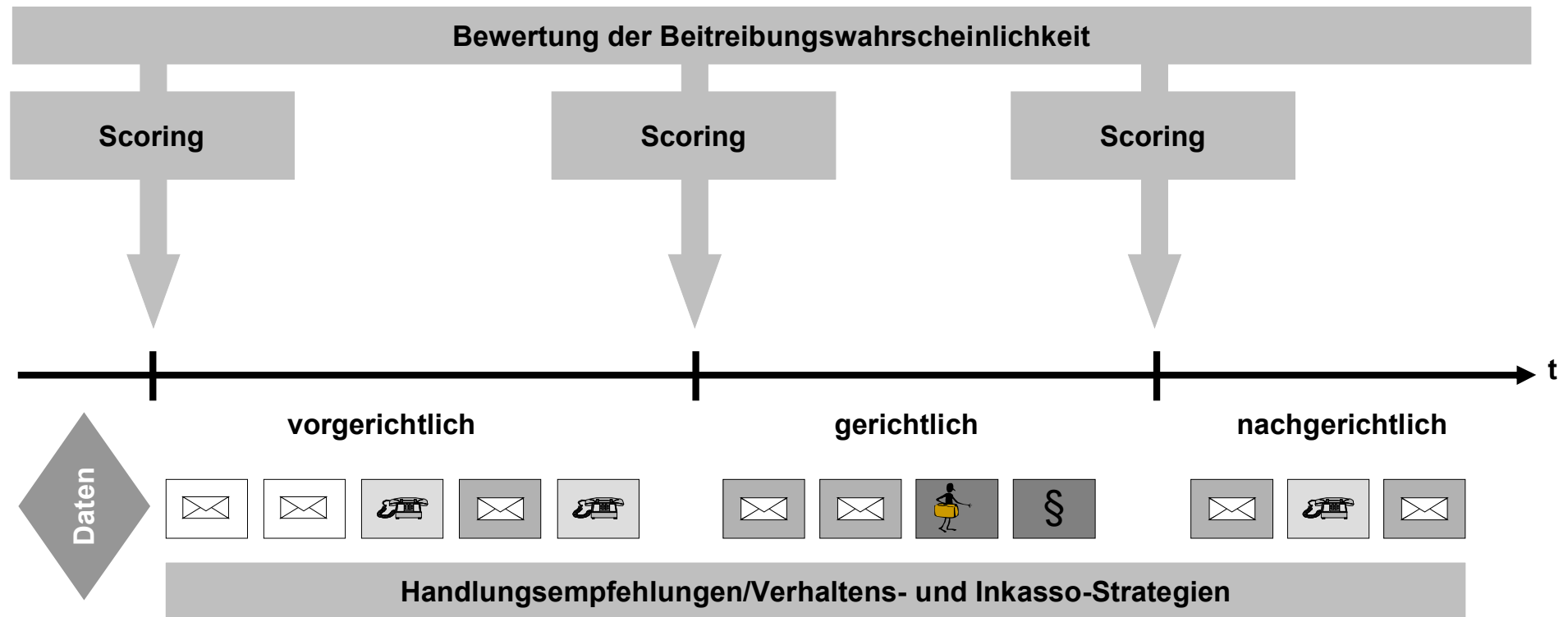
Geringe Voraussetzungen ermöglichen erfolgreichen Einsatz von Ansätzen des Inkasso-Scoring

	Entwicklung	Prozess	Technik	Kunden	Forderungen
Anforderung	keine; Historien erhöhen i.d.R. die Erstqualität	Prozessunterstützend oder voll implementiert	Hohe Flexibilität ohne technische Anforderungen	Hohe Kundenanzahl sinnvoll	Jede Forderungshöhe abbildbar
Aufwand	Je nach Ausgestaltung; hoher Return On Consulting	Grundsätzlich keine Prozessanpassung notwendig	Kein Zusatzaufwand bis sehr geringer Aufwand	Aufgrund ohnehin erfasster Daten kein Zusatzaufwand	- ohne Einfluss -
Anwendung	Entwicklungs-umgebung ggf. für Rekalibrierung	Prozessoptimierung durch Qualifizierung der Maßnahmen	- i.d.R. nicht relevant -	Forderungsmanagement, Vertrieb, Risikomanagement Pricing	

Inhalt

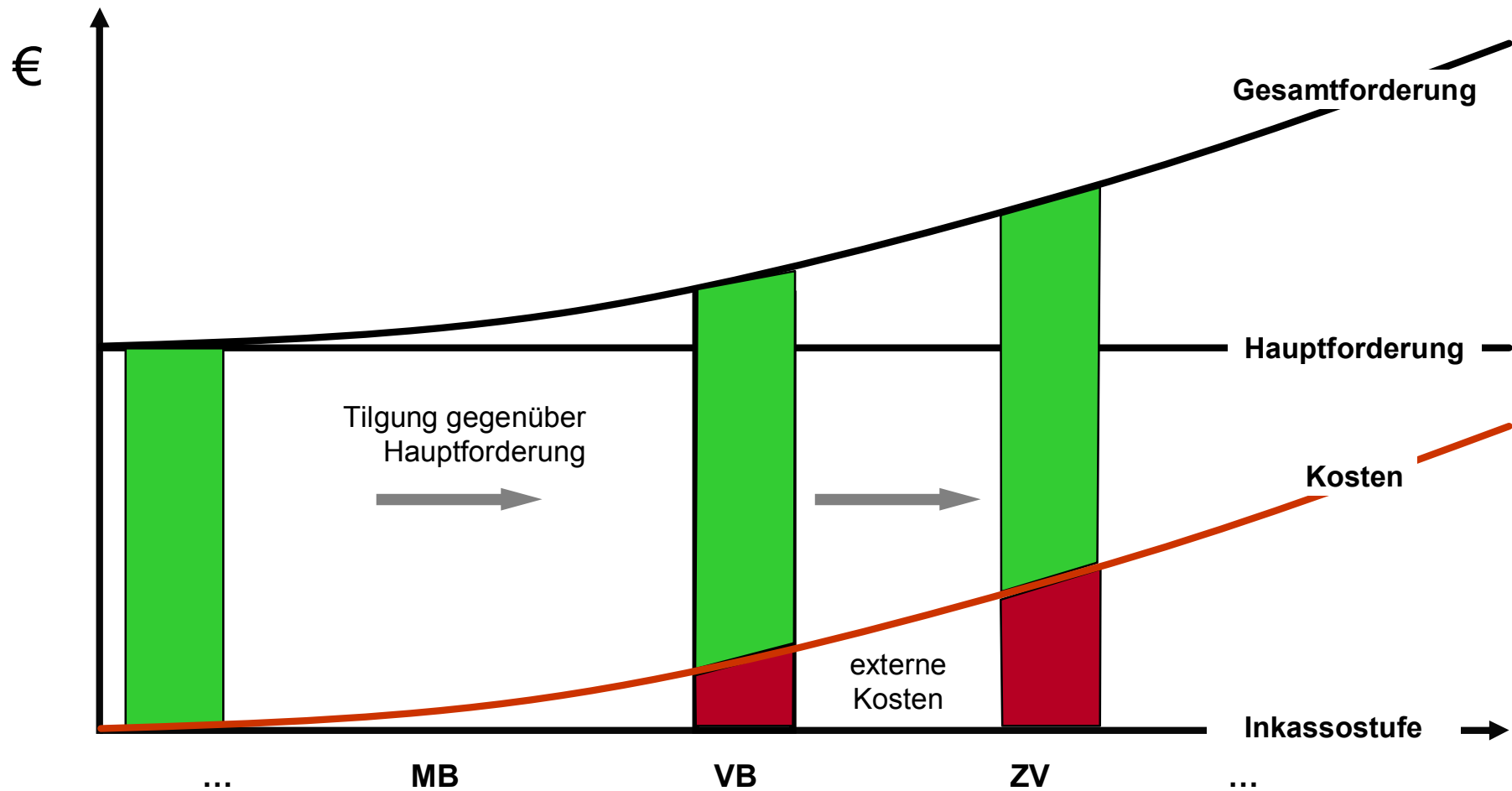
- 1 Einleitung
- 2 Die Idee des Inkasso-Scoring
- 3 Scorekarten- und kennzahlenbasierte Entwicklung von Handlungsstrategien
- 4 Nutzen des Inkasso-Scoring

Beitreibungswahrscheinlichkeiten durch die richtigen Inkasso-Strategien in jeder Phase bestimmt



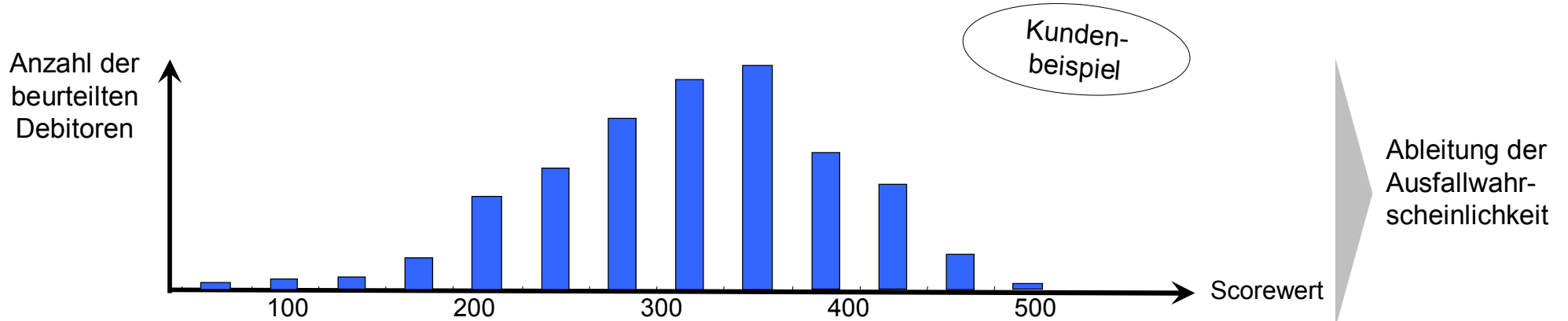
Scorekarteneinsatz zur Maßnahmenwahl stets unter Kosten-Nutzen-Aspekten

Prinzipdarstellung



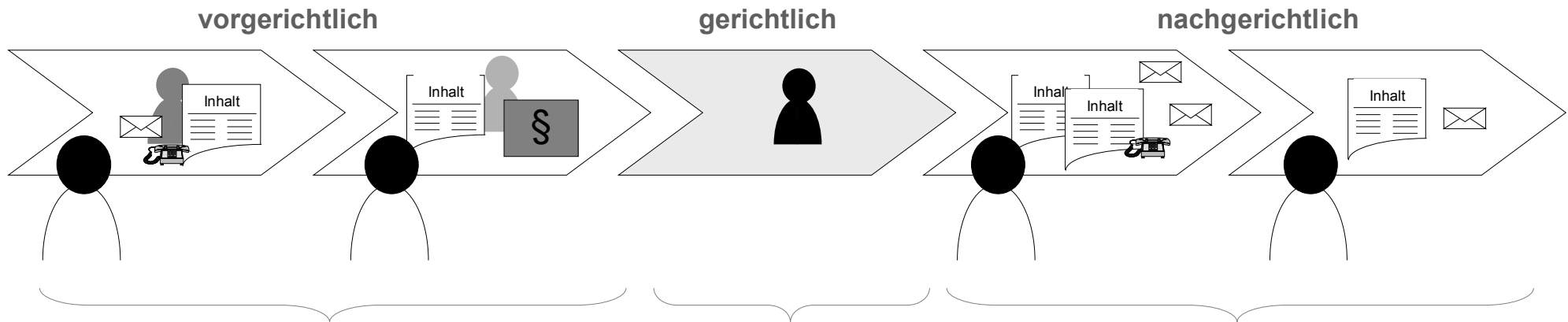
Creditreform
Consulting Services

Kalibrierte Inkasso-Scorewerte sind Basis für Strategien einer effizienten Beitreibung



Strategie	Scorewert	Beitreibungswahrscheinlichkeit	Ausfallwahrscheinlichkeit
Strategie 1 „Sanft“ (Scorewert 100-200)		<ul style="list-style-type: none"> • Freundliche Erinnerung • Schwerpunkt schriftliches Mahnen 	
Strategie 2 „Beständig“ (Scorewert 201-300)		<ul style="list-style-type: none"> • Verschärfung der Ansprache • Früher telefonischer Kontakt 	
Strategie 3 „Druckvoll“ (Scorewert 301-400)		<ul style="list-style-type: none"> • Mahnen mit Nachdruck • Weitere Reduzierung Mahnstufen 	
Strategie 4 „Schnell“ (Scorewert 401-500)	oder	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtlich notwendige Schritte • Schwerpunkt gerichtliches Inkasso 	

Kennzahlenbildung und -analyse bei jedem Inkassoschritt im Workflow sinnvoll



Kennzahlen-/Benchmarkingansätze

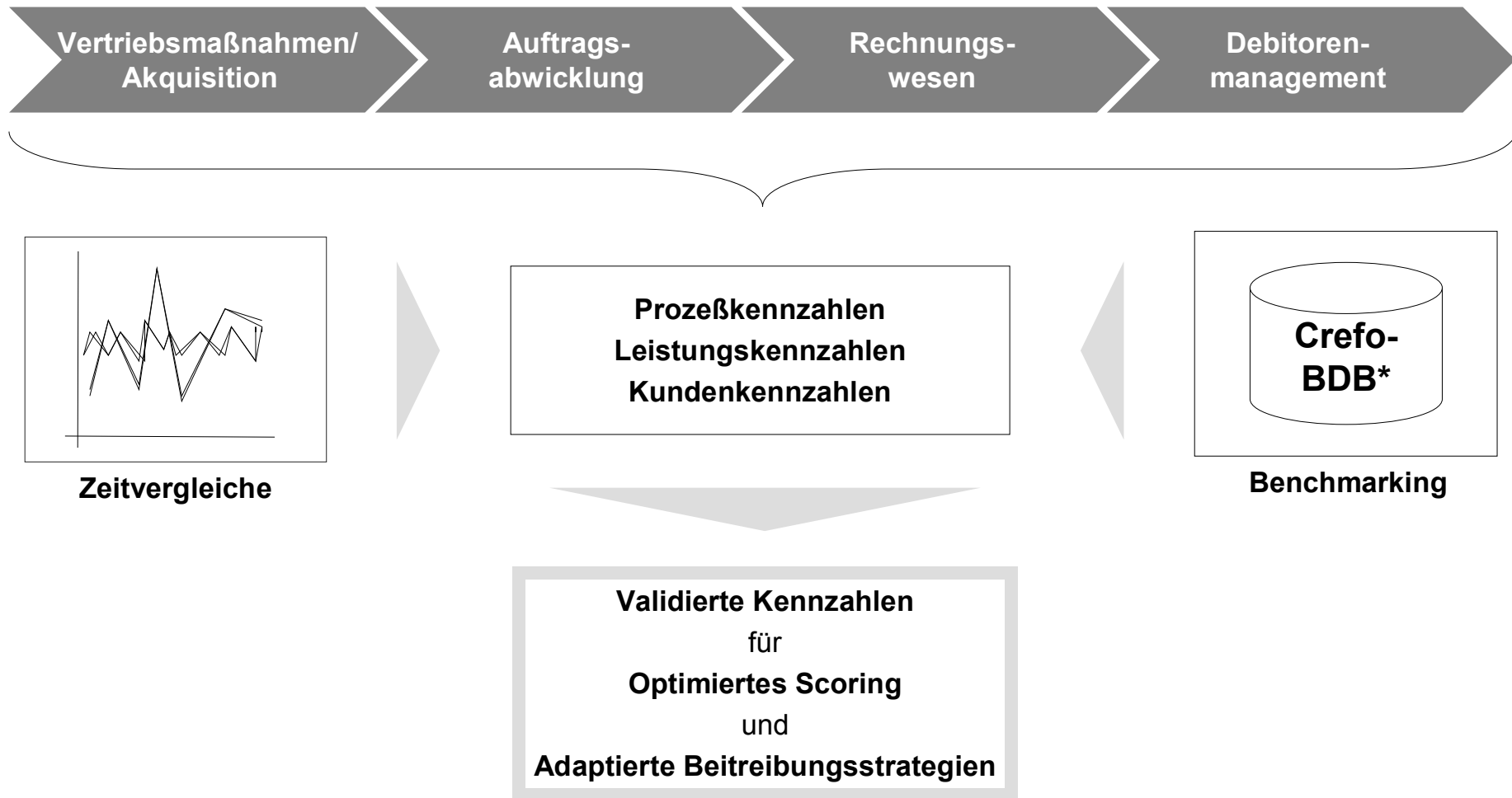
Unternehmensausrichtung

- Kundenorientiert
- Volumenorientiert
- Maßnahmenorientiert
- Leistungsorientiert
- Prozessorientiert

Make-or-Buy-Entscheidung

- Volumenorientiert
- Leistungsorientiert
- Prozessorientiert
- Kundenorientiert
- Maßnahmenorientiert
- Prozessorientiert

Alle verfügbaren Kennzahlen zur Ergänzung und Optimierung der Beitreibungsstrategien

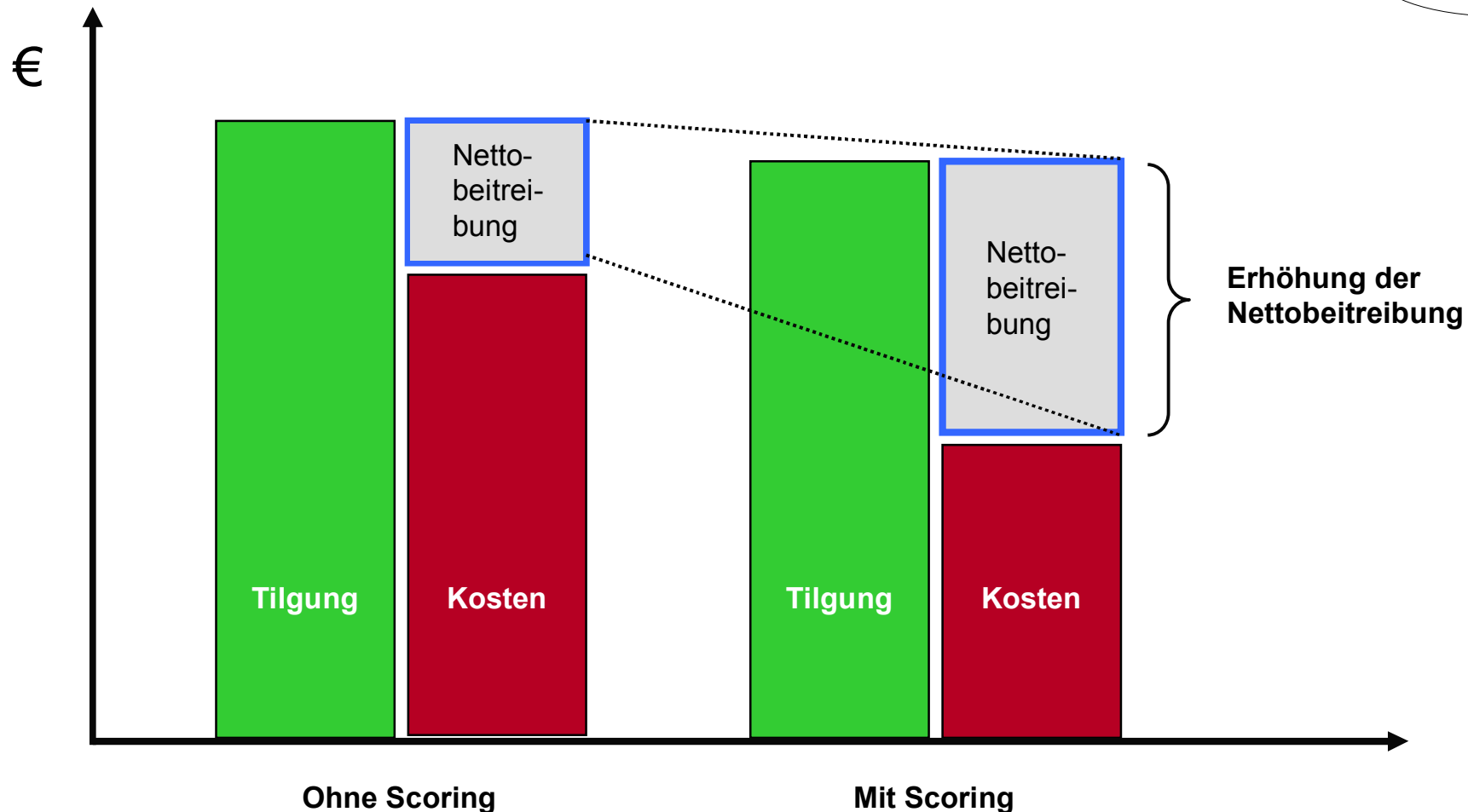


Inhalt

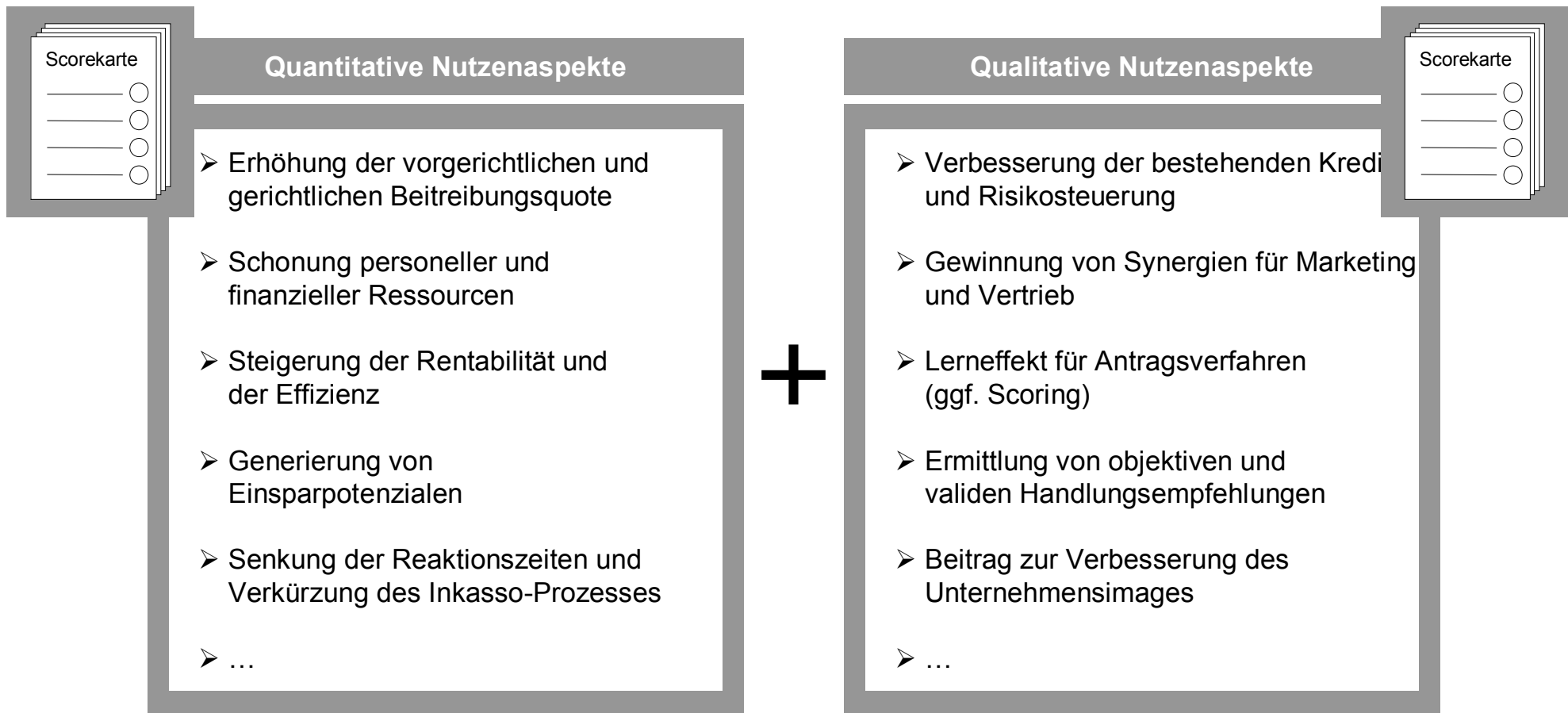
- 1 Einleitung
- 2 Die Idee des Inkasso-Scoring
- 3 Scorekarten- und kennzahlenbasierte Entwicklung von Handlungsstrategien
- 4 Nutzen des Inkasso-Scoring

Ganzheitliches Konzept bewirkt deutliche Steigerung von Effektivität und Effizienz im Inkasso

Prinzipdarstellung



Inkasso-Scoring garantiert nachhaltigen qualitativen und quantitativen Nutzen



Fazit: Einbindung von Scorekarten zum erfolgreichen Inkasso uneingeschränkt empfehlenswert

Anwendung

- Segmentierung von Kunden, Vorfällen etc.
- Adaptieren von (Betreuungs-)Verhalten
- Prognose von Potenzialen und Risiken
- Erfolgsschätzung des Forderungsinkassos
- Auswahl der richtigen Beitreibungsmittel
- Fundierte Kosten-Nutzen-Abschätzung
- Beschleunigung der Beitreibungsschritte
- Unterstützung der „Make-or-buy“-Entscheidung

Ziel: State-of-the-Art-Inkasso

- Steigerung der Effizienz u. Produktivität
- Homogenität der Entscheidungen
- Sicherung hoher Qualitätsstandards
- Automatische Beurteilung
- Zuverlässige und aktuelle Beurteilung
- Objektive Kriterien und Vorgehensweise
- Überprüfbare, reversionssichere Verfahren
- Kostenminimierende Ausrichtung
- Rentabilitätssteigernde Bereichswirkung
- Prozessintegriertes, dynamisches Inkasso
- Risikoabhängige Steuerung

Inkasso-Scoring keine Frage des „Ob?“, sondern des „Wie?“

Haben Sie noch Fragen?

Creditreform Rating AG

Hellersbergstr. 12, 41460 Neuss

Dr. Dirk Thiel

Tel. 02131/109 613

d.thiel@creditreform-rating.de

Unternehmen Sie nichts ohne uns.

