

Arvato Infoscure bietet B2C-Factoring:

E-Commerce ist kein Selbstläufer

Von Philip Rürup*

Das E-Commerce-Wachstum ist in aller Munde und die damit verbundenen Chancen für die Anbieter scheinen unermesslich. Doch jeder neue Marktteilnehmer muss feststellen, dass der Erfolg im Internet kein Selbstläufer ist. Der harte Wettbewerb um Bekanntheit, das beste Angebot, die benutzerfreundlichste Website, teilweise auch die niedrigsten Preise, ist die Folge der Transparenz im Netz. Da dies in der Regel zu Lasten der Marge geht, gilt es gleichzeitig, die mit dem E-Commerce verbundenen Kosten möglichst weit zu reduzieren.

Ein Thema mit wachsender Bedeutung ist das Risikomanagement. Unverändert ist zwar die Anonymität im Internet und deren Einfluss auf das Ausfallrisiko, aber die Ansprüche der Käufer nehmen



Philip Rürup ist Leiter B2C-Factoring bei BFS-Finance.

Foto: BFS-Finance

immer weiter zu. So halten über 90% der Online-Shopper die angebotenen Zahlarten laut der Studie E-Commerce 2007 des international tätigen Markt- und Meinungsforschungsinstituts EuPD Research für ein wichtiges Entscheidungskriterium. Auch hier stehen die Online-Händler im Wettbewerb: einerseits um das attraktivste, möglichst breite Angebot, andererseits aber auch um Zahlarten wie „offene Rechnung“, die für den Kunden völlig risikolos sind.

Den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und dabei das Forderungsausfallrisiko im Griff zu behalten, ist eine Herausforderung, mit der sich viele Händler konfrontiert sehen.

Dabei nimmt die Komplexität der Möglichkeiten zur Risikoprävention ständig zu. Es ist kaum möglich, bei der Vielzahl der Angebote an Bonitätsinformationen und Scoring-Verfahren den Überblick zu behalten. Selbst wenn die richtigen Datenquellen identifiziert sind, stellt die Integration in bestehende E-Shop- und Fulfillment-Prozesse die

nächste große Herausforderung dar. Nur wenn die Risikomanagement-Strategie konsequent über alle Prozessschritte durchdacht und implementiert wurde, ist die Basis für eine effiziente Risikominimierung gelegt.

Da das eigene Angebot, die Kundenstruktur und die Prozesse einem ständigen Wandel unterliegen, ist es häufig mit der einmaligen Implementierung nicht getan. Jede Änderung sollte der Unternehmer hinsichtlich der Implikationen auf das Risiko prüfen. Es empfiehlt sich, kontinuierlich Kundenverhalten und Zahlungserfahrungen zu analysieren, um Optimierungschancen beim Risikomanagement zu identifizieren.

Das Risiko-Cockpit von Arvato Infoscure beispielsweise erfüllt durch einen modularen Aufbau die individuellen Anforderungen der Händler.

Neben den bei Arvato Infoscure verfügbaren Informationen wie Bonitätsauskünften und Scores bietet das Unternehmen unter dem Stichwort „Risikoberatung“ eine intensive Analyse der individuellen Risikosituation. Gemeinsam mit dem Online-Händler wird die richtige Risikostrategie festgelegt. Dazu gehört die Auswahl und Interpretation der relevanten Datenquellen über die Daten von Arvato hinaus. Zudem wird der Händler bei der Integration des Risikomanagements in die bestehende Prozesslandschaft unterstützt.

Da bei den meisten Händlern die Kapazitäten und Kompetenzen zur ständigen Überprüfung und Optimierung des Risikomanagements nicht verfügbar sind, kann diese Leistung durch „aktives Risikomanagement“ ergänzt werden. Hier können Händler ihr gesamtes Risikomanagement an die Experten von Arvato auslagern. Diese erstellen kontinuierliche Reportings, auf deren Basis Anpassungen der Limit- oder der Zahlartensteuerung sowie Cut-Off-Optimierungen vorgenommen werden können. Zudem begleiten die Berater den ständigen Wandel der risikorelevanten Umfeldvariablen und empfehlen beziehungsweise implementieren eventuell erforderliche Anpassungen.

Neu ist, dass Arvato Infoscure nach Implementierung der empfohlenen Risikomechanismen auch das Forderungsausfallrisiko übernimmt und damit einen „Forderungsausfallschutz“ bietet. Der Händler kann sich also auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und profitiert zusätzlich durch bessere Kalkulierbarkeit bei Forderungsausfällen und Zahlungszeitpunkten.

Wenn der Händler darüber hinaus Liquidität und administrative Entlastung für künftiges Wachstum benötigt, kann er das „B2C-Factoring“ in Anspruch nehmen. Dabei werden die bonitätsgeprüften Forderungen des Händlers bereits bei Entstehen angekauft und direkt vorfinanziert. Für Forderungen

aus „offener Rechnung“ mit Zahlungsziel bekommt der Händler große Teile des Forderungsgegenwertes sofort ausbezahlt. Direkt nach Übergabe der Forderungen wird die Bearbeitung vom Debitorenmanagement bis zum Inkasso übernommen. Auch in diesem Fall geht das Ausfallrisiko auf Arvato Infoscure über. Damit entspricht das Factoring einem „echten“ Forderungsverkauf, der für den Händler bilanzentlastende Wirkung hat.

Mit dem Risiko-Cockpit von Arvato Infoscure aus aufeinander aufbauenden Komponenten, kann der Händler verschiedene Ausprägungsstufen nutzen – von der reinen beratenden Dienstleistung bis zum vollständigen Business Process Outsourcing inklusive Finanzierung und Risikoübergang. Welches Angebot für ihn das Richtige ist, entscheidet die spezifische Risiko- und Liquiditätssituation sowie die Bereitschaft zum Outsourcing.

*Philip Rürup ist Leiter B2C-Factoring bei BFS-Finance, einem Bereich von Arvato Infoscure.