

## EINE MAßGESCHNEIDERTE KREDITMANAGEMENTLÖSUNG FÜR DEN AGRARHANDEL



### HIGHLIGHTS

- Unsere Credit Management Suite verringert den manuellen Aufwand
- Optimierung der täglichen Arbeitsprozesse durch leicht zugängliche Kreditinformationen
- HaGe Nord AG hat jetzt genaue und zeitnahe Einschätzungen der Schuldner
- Nahtlose SAP-Integration

**HaGe**<sup>®</sup>  
Ihr Partner vor Ort

### ÜBER DEN HaGe KONZERN

Der HaGe Konzern mit seiner Muttergesellschaft, der Hauptgenossenschaft Nord AG in Kiel, ist eine der weltweit führenden und größten landwirtschaftlichen Handelsunternehmen in Deutschland mit einem Umsatz von 2,2 Mrd. € im Jahr 2016. Die Gruppe beschäftigte rund 1.577 Mitarbeiter (Stand 2016). Im Großhandel versorgt der HaGe Konzern über ihre Tochtergesellschaft BSL den gesamten deutschen Markt mit Düngemitteln, Pflanzenschutzmitteln und Saatgut. Seit 2005 ist die HaGe Nord AG eine Tochtergesellschaft des dänischen Unternehmens Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a (dlg). Im Jahr 2006, erwarb auch die schwedische Lantmännen ek för (Lantmännen) eine bedeutende Beteiligung am HaGe Konzern. Beide Hauptgesellschafter sind in Ihren Herkunftsländern selbst in der Agrar- und Ernährungswirtschaft tätig. Damit verfügt der HaGe Konzern nicht nur über ein starkes Kapital, sondern auch über enge Partner bei der Entwicklung der Branche.

### HERAUSFORDERUNG

Die Hauptgenossenschaft Nord AG (HaGe Nord AG) war auf der Suche nach Expertenwissen im Bereich des Kreditmanagements, um bestehende Prozesse zu überprüfen, kritisch zu hinterfragen und zu optimieren. Hauptanforderung war eine SAP integrierte-Lösung, die die umfassenden Prozesse in den Bereichen Kreditprüfung, Scoring, Rating und Kreditversicherung zusammenführt und einbezieht.

Die HaGe Nord AG umfasst eine Reihe von verschiedenen Geschäftsfeldern. Das traditionelle Geschäft mit Landwirten, vom Großbetrieb bis zum kleinen und mittleren Betrieb. Dies bedeutet, dass die Kunden auch Lieferanten sind. Die Vorauszahlung von Betriebsmitteln führt zu erweiterten Zahlungszielen.

Darüber hinaus können andere Risiken wie kulturpflanzenbedingte Ernteausfälle, Pflanzen- und Tierkrankheiten, politische Faktoren (wie das russische Handelsembar-go) und die weltweiten Getreidepreise das Zahlungsverhalten beeinflussen.

Eine besondere Herausforderung im Projekt stellte die spezielle Struktur der verschiedenen Geschäftsbereiche dar. Deshalb war unser Software-Paket die richtige Wahl.

*"Unsere Herausforderungen waren aufgrund der Geschäftsstruktur sehr unterschiedlich: zum einen das klassische saisonal bedingte Geschäft mit den Landwirten, die auch den Status eines Schuldners und Gläubigers haben, und zum anderen das Großhandelsgeschäft im Konzern, das sich mit den großen Getreide- und Anlagenlieferungen beschäftigt", betont Dennis Stahn, Leiter des Kreditmanagements der Hauptgenossenschaft Nord AG.*

*"cormeta war flexibel bei der Anpassung an die Anforderungen. Es war unglaublich für mich zu sehen, dass unsere Anforderungen in kurzer Zeit umgesetzt werden konnten.", so Dennis Stahn.*



SOA People repräsentiert cormeta international, da sie Teil der SOA People Group sind. Der hier genannte Kunde ist formal ein cormeta-Kunde.

## LÖSUNG

Durch die erhebliche Reduzierung des manuellen Arbeitsaufwands durch die Credit Management Suite der SOA People Group kann das Kreditmanagement der HaGe Nord AG nun effizienter für die Zukunft planen. Dennis Stahn: "Das wurde bisher von den Mitarbeitern gut aufgenommen, das Potenzial ist jedoch noch nicht ausgeschöpft, kann aber weiter ausgebaut werden".

Vor der Einführung der Credit Management Suite der SOA People Group wurde ein Kreditantrag gestellt, geprüft, bewertet und schließlich in ein Limit für jeden einzelnen Kunden übersetzt, das selten genau und flexibel war.

Die Anbindung an die verschiedenen Informationsdienste über CGsprint (Auskunftsmanagement) bringt eine effektive Optimierung der Arbeitsprozesse, da die Kreditinformationen nun schnell verfügbar, strukturiert und damit im System auswertbar sind.

Deutlich erkennbar ist bereits eine tägliche Optimierung der Prozesse. Es wurden erhebliche Einsparungen bei den Routinearbeiten erzielt.

Für die Abwicklung der Kreditversicherung mussten die ABS-Positionen (Asset Backed Security) bei der Anpassung berücksichtigt werden. Der Verkauf von Forderungen ist ein weiteres Instrument des Kreditmanagements der HaGe Nord AG. Die Implementierung unserer Komponente ABSsprint (Factoringmanagement) zur Verarbeitung in ABS ist bereits geplant.

Die Komponenten arbeiten wie Zahnräder zusammen: Jede neue Information von CGsprint oder KVsprint (Kreditversicherungsmanagement) fließt in das Scoring ein und verändert die Bewertung des Kunden. Wir sparen viel manuellen Aufwand und haben einen genauen und zeitnahen Anruf.

Die HaGe Nord AG ist derzeit an der Software ABSsprint zur Optimierung der Liquidität und zur Absicherung von Forderungen interessiert. ABSsprint ist die perfekte Ergänzung zu den bereits verwendeten Komponenten RMsprint (Risikomanagement), CGsprint und KVsprint. Beim Verkauf von Forderungen ist eine Kreditversicherung ob-

ligatorisch. Die zu verkaufenden Forderungen müssen gesichert sein. Mit KVsprint verfügt die HaGe Nord AG bereits über die entsprechende Systemunterstützung für die Prozesse zur Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen.

Die HaGe Nord AG baut ihre Geschäftsfelder und damit den Roll-out unserer Credit Management Suite in andere Unternehmen kontinuierlich aus. Gleichzeitig wird das Kreditmanagement der HaGe Nord AG Schritt für Schritt zu einem immer effizienteren Bereich ausgebaut, wie z.B. dem Instrumentenverkauf von Forderungen und dem geplanten zentralen Beschwerdemanagement. Die daraus resultierenden Workflows werden sukzessive durch zusätzliche Module aus dem Portfolio der SOA People Group Software (ABSsprint und DMSprint) unterstützt.

Unsere Credit Management Suite mit ihren flexiblen Komponenten ist die ideale Lösung für das Geschäftsmodell des HaGe Konzerns. - eine gute Wahl mit maßgeschneiderten Lösungen, die die HaGe Nord AG auch Ihren Kunden anbietet.



cormeta ag  
am hardtwald 11 | D-76275 ettingen  
tel. +49 (0) 7243/6059 1 6165  
marketingworks@cormeta.de | www.cormeta.de

