

Welches Risiko birgt Ihr Kundenportfolio?

Schaffen Sie Klarheit und somit die Basis für die Steigerung Ihres Unternehmenswertes

Risikokapital

Wertzuwachs

Marktpotential

Benchmark-Position

Überblick

In verteilten Märkten ist Wachstum nur über das kontinuierliche Hinzugewinnen von Marktanteilen möglich. Auftretende Krisen verstärken dabei im Bestandskundenbereich noch den Rückgang. Folglich kann der Vertrieb die Erwartungen (»Wachstumsraten der Vergangenheit halten und ausbauen«) nicht mehr erfüllen.

Einen optimalen Ausweg bietet die Umsetzung effizienter Bewirtschaftungsregeln:

- Partitionierung des Kundenstamms in Risikogruppen
- Quantifizierung der Risikofähigkeit
- Einbindung saisonaler Strukturen und Wirtschaftszyklen
- Identifizierung und Messung der Ertrags- und Risikopotentiale auf Kundenebene
- Portfolioübergreifende Risikoeinschätzung
- Regelmäßige Bestimmung des Eigenkapitalbedarfs zur Wahrung der Risikofähigkeit
- Dynamische Anpassung des Risikokapitals mit dem Credit Quality Index (CQI)

Wir unterstützen Sie bei der Schaffung einer Basis zur integralen Bewirtschaftung Ihrer Kundenrisiken

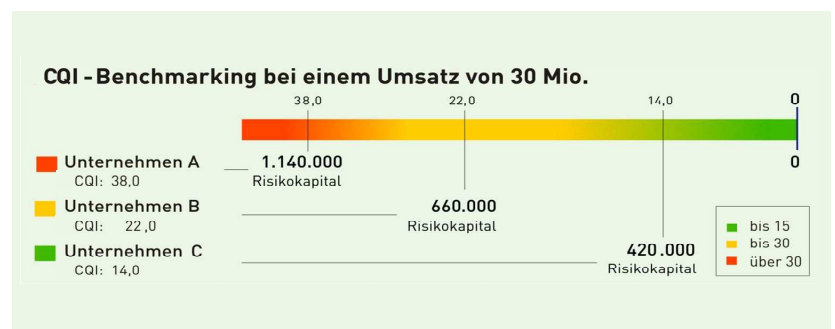
Machen Sie jetzt den CQI Sanity Check

Sichern Sie Ihrem Unternehmen die Zukunftsfähigkeit. Der ermittelte Benchmark zeigt Ihren Handlungsbedarf auf und versetzt Sie in die Lage, die verschiedenen Geschäftsbereiche Ihres Unternehmens zu bewerten und zu vergleichen.

Was bringt Ihnen der CQI Sanity Check?

Der Credit Quality Index (CQI) hilft Ihnen die Risikofähigkeit in den verschiedenen Geschäftsbereichen Ihres Unternehmens zu beurteilen und nachhaltig zu sichern. Dazu wird eine kohärente Risikokenngröße aus dem aktuellen Kundenportfolio ermittelt. Damit ist die Höhe des Risikokapitals bestimmt, das zur Deckung der potentiellen Forderungsausfälle eines Geschäftsjahres zurückzustellen ist.

Die Analyse basiert auf den Prinzipien moderner und wissenschaftlich anerkannter Risikokonzepte der Finanzwirtschaft, adaptiert für Handels- und Dienstleistungsunternehmen.



Der CQI wurde in einer mehrjährigen Forschungs Kooperation des Instituts für Operations Research und Computational Finance der Universität St. Gallen (ior/cf-HSG) zusammen mit der Business- und IT-Beratung für Customer Management Lösungen SHS VIVEON entwickelt.

Ihr Ansprechpartner für Fragen:

SHS VIVEON AG
Markus Knorr
Partner
Rudolf-Diesel-Str. 3
84556 Kastl
T +49 8671 925-500
www.SHS-VIVEON.com

Erhalten Sie in nur 2 Wochen Gewissheit zu Ihrer Risikofähigkeit. Nutzen Sie konkrete Handlungsempfehlungen

Risikokapital

Wertzuwachs

Marktpotential

Benchmark-Position

Ihr entscheidender Wettbewerbsvorsprung:

- Ermittlung des notwendigen Risikokapitals zur eigenständigen Abdeckung potentieller Forderungsausfälle
- Berechnung von Risikoprämien für jeden einzelnen Kunden
- Schaffung der Basis zur Differenzierung der Preis- und Zahlungskonditionen und für den Einsatz neuer preispolitischer Instrumente
- Periodische Erstellung von Ertrags- und Risikoprofilen auf Portfolio- und Einzelkundenebene
- Berücksichtigung von saisonalen Strukturen und Wirtschaftszyklen
- Strukturierung des Kundenportfolios in Risikogruppen
- Schaffung der Basis für eine aktive Bewirtschaftung der wichtigen Aktiv-Bilanzposition Forderungen
- Regelmäßiges Update aller relevanten Rendite-Risiko-Kenngrößen mit aktueller Beurteilung
- Dauerhafte Sicherung der Risikofähigkeit Ihres Unternehmens
- Nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes
- Unabhängige Beurteilung Ihrer Grosskunden in Ergänzung zu den Ratings einschlägiger Agenturen

Die CQI – Stimmen aus der Praxis

In unserer Branche ist das Erkennen risikogerechter Ertragspotentiale enorm wichtig. Daher waren wir beim CQI-Projekt von der ersten Stunde an dabei. Die Erfolge, die wir mit dem dahinter liegenden Bewirtschaftungskonzept inzwischen erzielen, bestätigen uns in dieser Entscheidung.



Rudolf Keßler, Prokurist und Leiter Kreditmanagement der BayWa AG, München

Für ein mittelständisches Unternehmen wie unseres bedeuten eine eigenständige und effiziente Risikoabsicherung Unabhängigkeit und die Sicherung des künftigen Geschäftserfolgs. Die CQI-Berechnung schafft dafür die Basis und zeigt regelmäßig Anpassungserfordernisse auf.



Ulrich Dorfner, Geschäftsführer der Eisen Schmidt GmbH & Co. KG, Amberg

Ihr Ansprechpartner für Fragen:

SHS VIVEON AG
Markus Knorr
Partner
Rudolf-Diesel-Str. 3
84556 Kastl
T +49 8671 925-500
www.SHS-VIVEON.com