rising systems | creditsafe

WHITEPAPER

Professionelles Bonitätsmanagement in Odoo

Wie Unternehmen bessere Geschäftsentscheidungen treffen: Ein Leitfaden für Geschäftsführung, Vertrieb, Einkauf und Finanzwesen

Mit Best Practices und der Integration der Bonitätsinformationen und Wirtschaftsauskünfte von Creditsafe in Odoo

Gute Geschäftsentscheidungen brauchen mehr als Erfahrung – sie brauchen belastbare Informationen.

Executive Summary

Ob neuer Kunde, strategischer Lieferant oder Großauftrag – Unternehmen treffen täglich Entscheidungen mit wirtschaftlicher Tragweite. Je fundierter die zugrunde liegenden Informationen sind, desto besser lassen sich Chancen nutzen und Risiken bewerten.

Professionelles Bonitätsmanagement unterstützt Unternehmen dabei, Bonitätsinformationen nicht nur punktuell abzurufen, sondern systematisch in ihre Geschäftsprozesse zu integrieren. So entstehen nachvollziehbare Entscheidungen, einheitliche Abläufe und ein nachhaltiges Risikomanagement.

Dieser Leitfaden zeigt, welche Best Practices sich in der Praxis bewährt haben, wann Bonitätsprüfungen sinnvoll sind und wie Unternehmen Bonitätsmanagement effizient organisieren können.

1. Warum Bonitätsmanagement neu gedacht werden muss

Stellen Sie sich folgende Situation vor. (Dieses Beispiel steht stellvertretend für tausende tägliche Geschäftsentscheidungen in Unternehmen.)

Ein langjähriger Kunde bestellt Waren im Wert von 250.000 Euro. Die Zusammenarbeit verlief bisher zuverlässig. Rechnungen wurden pünktlich bezahlt, die Geschäftsbeziehung ist gewachsen und das Vertrauen ist hoch.

> Der Vertrieb möchte den Auftrag möglichst schnell bestätigen.
>
> Die Finanzbuchhaltung fragt nach einer aktuellen Bonitätsbewertung.
>
> Die Geschäftsführung möchte wissen, ob das wirtschaftliche Risiko angemessen ist.

Wie würden Sie entscheiden? Und vor allem: Auf welcher Grundlage?

Genau solche Situationen gehören heute zum Unternehmensalltag. Die entscheidende Frage lautet dabei häufig nicht, ob ein Auftrag angenommen werden soll. Sondern unter welchen Voraussetzungen. Sind die vereinbarten Zahlungsbedingungen angemessen? Sollte das Kreditlimit angepasst werden? Ist eine zusätzliche Freigabe sinnvoll? Oder reicht die vorhandene Informationsbasis aus? Je größer Unternehmen werden und je mehr Mitarbeitende an Entscheidungen beteiligt sind, desto wichtiger werden transparente Prozesse und eine gemeinsame Informationsgrundlage.

Die eigentliche Herausforderung

Die meisten Unternehmen verfügen bereits über Bonitätsinformationen. Die Herausforderung besteht heute nicht darin, Informationen zu beschaffen. Die Herausforderung besteht darin, die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt dort bereitzustellen, wo Entscheidungen getroffen werden.

In der Praxis bedeutet das häufig: Der Vertrieb bewertet die Geschäftschance. Die Finanzbuchhaltung beurteilt das Risiko. Die Geschäftsführung trifft die Entscheidung. Alle Beteiligten verfolgen unterschiedliche Ziele – benötigen jedoch dieselbe verlässliche Informationsbasis.

Professionelles Bonitätsmanagement sorgt dafür, dass diese Informationen strukturiert, aktuell und nachvollziehbar zur Verfügung stehen. Nicht als Ersatz für unternehmerische Entscheidungen. Sondern als Grundlage für bessere Entscheidungen.

Bonitätsmanagement beginnt nicht mit einer Bonitätsprüfung. Es beginnt mit der Frage: Welche Informationen benötigen wir, um eine gute Geschäftsentscheidung zu treffen?

Eine Bonitätsauskunft ist dabei ein wichtiger Baustein – aber eben nur einer von mehreren.
Ebenso entscheidend sind:

- aktuelle Unternehmensdaten,
- klar definierte Entscheidungsprozesse,
- nachvollziehbare Dokumentation,
- regelmäßige Aktualisierung von Informationen und
- eindeutig geregelte Verantwortlichkeiten.

Erst das Zusammenspiel dieser Elemente macht aus einer einzelnen Bonitätsprüfung ein professionelles Bonitätsmanagement.

Der Bonitätsmanagement-Zyklus

Im Mittelpunkt steht nicht die Bonitätsprüfung, sondern die Geschäftsentscheidung. Darum herum gliedert sich der Prozess in fünf aufeinander aufbauende Schritte:

1

Identifizieren

Wer ist unser Geschäftspartner?

2

Bewerten

Welche wirtschaftlichen Informationen liegen vor?

3

Entscheiden

Welche Konsequenzen ergeben sich für die Geschäftsbeziehung?

4

Dokumentieren

Warum wurde diese Entscheidung getroffen?

5

Aktualisieren

Wann sollten die Informationen erneut überprüft werden?

Geschäftsbeziehung fortführen

Bonitätsmanagement ist kein einzelner Prozessschritt. Es begleitet den gesamten Lebenszyklus einer Geschäftsbeziehung.

Was Sie in diesem Leitfaden erwartet

In den folgenden Kapiteln erfahren Sie,

- Warum Bonitätsmanagement heute weit mehr ist als eine einzelne Bonitätsprüfung
- Welche Best Practices sich in mittelständischen Unternehmen bewährt haben
- Wann Bonitätsprüfungen sinnvoll sind und wie häufig sie überprüft werden sollten.
- Wie sich Bonitätsinformationen sinnvoll in bestehende Geschäftsprozesse integrieren lassen
- Wie RS Credit Check diese Best Practices gemeinsam mit den Wirtschaftsinformationen von Creditsafe direkt in Odoo unterstützt

2. Bonitätsprüfung ist ein Ereignis. Bonitätsmanagement ist ein Prozess.

> *„Eine Bonitätsauskunft beantwortet die Frage von heute. Bonitätsmanagement beantwortet die Fragen von morgen.“*

Viele Unternehmen führen bereits Bonitätsprüfungen durch. Dennoch unterscheiden sich die Ergebnisse in der Praxis erheblich. Der Grund dafür liegt selten in der Qualität der verfügbaren Informationen. Viel häufiger fehlt ein einheitlicher Prozess, der festlegt, wann Bonitätsinformationen eingeholt, wie sie bewertet und welche Konsequenzen daraus abgeleitet werden.

Eine einzelne Bonitätsprüfung beantwortet eine konkrete Frage: Wie ist die wirtschaftliche Situation dieses Unternehmens zum jetzigen Zeitpunkt? Professionelles Bonitätsmanagement geht einen Schritt weiter. **Es stellt zusätzliche Fragen:**

- Wann sollte überhaupt geprüft werden?
- Welche Geschäftsprozesse benötigen Bonitätsinformationen?
- Wer trifft auf dieser Grundlage Entscheidungen?
- Wann müssen Informationen aktualisiert werden?
- Wie werden Entscheidungen dokumentiert?
- Wie bleiben Prozesse auch bei wechselnden Mitarbeitenden nachvollziehbar?

Erst diese organisatorischen Fragen machen aus einer Bonitätsprüfung ein professionelles Bonitätsmanagement.

Von der Einzelentscheidung zum Unternehmensprozess

Betrachten wir zwei Unternehmen.

UNTERNEHMEN A

Ein Vertriebsmitarbeiter erhält eine Anfrage eines Neukunden. Er entscheidet nach Erfahrung, ob eine Bonitätsprüfung durchgeführt wird. Die Informationen werden als PDF gespeichert. Nach einem Jahr übernimmt ein Kollege den Kunden. Ob damals geprüft wurde, warum entschieden wurde oder ob die Informationen noch aktuell sind, lässt sich nur schwer nachvollziehen.

UNTERNEHMEN B

Auch hier wird ein Neukunde angelegt. Der Unterschied: Das Unternehmen hat klare Regeln definiert. Neukunden werden grundsätzlich geprüft. Die Entscheidung wird dokumentiert. Bonitätsinformationen werden regelmäßig aktualisiert. Bei bestimmten Ereignissen erfolgt automatisch eine erneute Prüfung.

Die Mitarbeitenden treffen dadurch nicht bessere Entscheidungen, weil sie vorsichtiger sind. Sie treffen bessere Entscheidungen, weil sie auf einem gemeinsamen Prozess aufbauen.

PRAXISGEDANKE

Bonitätsmanagement schafft keine besseren Informationen. Es sorgt dafür, dass vorhandene Informationen konsequent genutzt werden.

Wann entsteht eigentlich Risiko?

Viele Unternehmen verbinden Bonitätsprüfungen ausschließlich mit Neukunden. Dabei entstehen wirtschaftliche Risiken während der gesamten Geschäftsbeziehung. Zum Beispiel:

SITUATION	WARUM EINE BONITÄTSPRÜFUNG SINNVOLL SEIN KANN
Neuer Kunde	Grundlage für die erste Geschäftsentscheidung
Höheres Kreditlimit	Risiko verändert sich
Verlängerte Zahlungsziele	Anpassung der Risikobewertung
Großauftrag	Höhere wirtschaftliche Tragweite
Strategischer Lieferant	Bewertung der langfristigen Zusammenarbeit
Langjährige Geschäftsbeziehung	Überprüfung, ob die Informationsbasis noch aktuell ist

Die entscheidende Erkenntnis lautet: Nicht der erste Auftrag ist automatisch der risikoreichste. Auch bestehende Geschäftsbeziehungen verändern sich. Deshalb endet Bonitätsmanagement nicht mit der ersten Bonitätsprüfung.

Gute Prozesse entlasten Mitarbeitende

Je komplexer Unternehmen werden, desto mehr Menschen sind an Entscheidungen beteiligt. Vertrieb. Einkauf. Finanzbuchhaltung. Controlling. Geschäftsführung. Jeder Bereich bringt seine eigene Perspektive mit. Professionelles Bonitätsmanagement sorgt dafür, dass nicht jede Person eigene Regeln entwickelt, sondern dass alle auf derselben Entscheidungsgrundlage arbeiten.
Das schafft:

- Transparenz,
- Nachvollziehbarkeit,
- einheitliche Abläufe und
- schnellere Entscheidungen.

Das Reifegradmodell

Nicht jedes Unternehmen startet an derselben Stelle. Deshalb lohnt sich eine ehrliche Standortbestimmung. Wo würden Sie Ihr Unternehmen heute einordnen?

REIFEGRAD	BESCHREIBUNG
1 – Reaktiv	Bonitätsprüfungen erfolgen nur im Einzelfall oder auf Zuruf.
2 – Standardisiert	Für bestimmte Geschäftsvorfälle bestehen feste Prüfanlässe.
3 – Integriert	Bonitätsinformationen sind Bestandteil definierter Geschäftsprozesse.
4 – Vorausschauend	Aktualisierungen und Wiedervorlagen erfolgen systematisch.
5 – Strategisch	Bonitätsmanagement unterstützt aktiv Unternehmenssteuerung und Risikomanagement.

Ziel ist nicht Stufe 5 um jeden Preis. Ziel ist ein für Ihr Unternehmen angemessener und reproduzierbarer Entscheidungsprozess.

Selbsttest: Wie professionell ist Ihr Bonitätsmanagement?

Beantworten Sie die folgenden Aussagen spontan.

- ☐ Neukunden werden grundsätzlich geprüft.
- ☐ Es ist definiert, wann bestehende Kunden erneut bewertet werden.
- ☐ Entscheidungen werden nachvollziehbar dokumentiert.
- ☐ Vertrieb und Finanzbuchhaltung greifen auf denselben Informationsstand zu.
- ☐ Es gibt klare Regeln für Kreditlimits und Zahlungsziele.
- ☐ Bonitätsinformationen sind Teil der täglichen Arbeitsabläufe.
- ☐ Erinnerungen unterstützen die regelmäßige Aktualisierung.
- ☐ Stammdaten werden regelmäßig überprüft.

0–3 Haken

Bonitätsprüfungen erfolgen überwiegend situativ. Mit klar definierten Prozessen lässt sich die Transparenz deutlich erhöhen.

4–6 Haken

Ihr Unternehmen verfügt bereits über strukturierte Abläufe. Der nächste Schritt besteht darin, Bonitätsmanagement stärker in bestehende Prozesse zu integrieren.

7–8 Haken

Sie arbeiten bereits auf einem hohen Reifegrad. Der Fokus liegt nun auf der kontinuierlichen Optimierung und Automatisierung Ihrer Prozesse.

Fazit. Eine Bonitätsprüfung ist ein wichtiger Baustein. Professionelles Bonitätsmanagement entsteht jedoch erst dann, wenn Informationen systematisch in Geschäftsprozesse eingebunden werden. Nicht die einzelne Auskunft entscheidet über den Erfolg. Sondern die Qualität des Prozesses, der dahintersteht.

3. Best Practices: So etablieren Sie professionelles Bonitätsmanagement

> *„Die Qualität von Entscheidungen hängt selten von einzelnen Informationen ab – sondern davon, wann und wie diese Informationen genutzt werden.“*

Professionelles Bonitätsmanagement entsteht nicht durch möglichst viele Bonitätsauskünfte. Es entsteht durch klare Prozesse. Unternehmen, die Bonitätsinformationen erfolgreich einsetzen, beantworten im Wesentlichen fünf Fragen:

1. Wann wird geprüft?
2. Wer entscheidet?
3. Welche Informationen werden berücksichtigt?
4. Wie wird dokumentiert?
5. Wann wird erneut geprüft?

Je klarer diese Fragen beantwortet sind, desto konsistenter werden Entscheidungen im gesamten Unternehmen getroffen.

BEST PRACTICE 1

Definieren Sie feste Prüfanlässe

Eine Bonitätsprüfung sollte nicht vom Bauchgefühl einzelner Mitarbeitender abhängen. Legen Sie stattdessen verbindlich fest, bei welchen Ereignissen eine Bonitätsprüfung vorgesehen ist.

GESCHÄFTSVORFALL	EMPFEHLUNG
Neuer Kunde	Bonitätsprüfung durchführen
Neuer Lieferant	Wirtschaftliche Bewertung prüfen
Höheres Kreditlimit	Bonitätsinformationen aktualisieren
Verlängerte Zahlungsziele	Erneute Prüfung empfohlen
Großauftrag	Aktuelle Informationsbasis sicherstellen
Langjährige Geschäftsbeziehung	Regelmäßige Aktualisierung einplanen

PRAXIS-TIPP

Weniger Ausnahmen bedeuten mehr Sicherheit. Je klarer Prüfanlässe definiert sind, desto einfacher lassen sie sich im Alltag umsetzen.

BEST PRACTICE 2

Definieren Sie Verantwortlichkeiten

Bonitätsmanagement funktioniert nur dann effizient, wenn klar geregelt ist, wer welche Verantwortung trägt. Ein mögliches Rollenmodell:

ROLLE	VERANTWORTUNG
Vertrieb	Geschäftsbeziehung initiieren
Finanzbuchhaltung	Bonitätsinformationen bewerten
Einkauf	Lieferantenrisiken berücksichtigen
Management	Entscheidungen bei erhöhtem Risiko treffen

Dadurch werden Entscheidungen nachvollziehbar und unabhängig von einzelnen Personen.

BEST PRACTICE 3

Denken Sie in Geschäftsprozessen – nicht in Einzelprüfungen

Eine Bonitätsprüfung ist kein Selbstzweck. Sie sollte immer Bestandteil eines Geschäftsprozesses sein.

BEISPIELPROZESS

Interessent → Bonitätsprüfung → Bewertung → Entscheidung → Angebot → Auftrag → Dokumentation → Erinnerung zur Aktualisierung

So entsteht ein wiederholbarer Ablauf, der sich auf alle vergleichbaren Fälle übertragen lässt.

BEST PRACTICE 4

Aktualität ist wichtiger als Perfektion

Die beste Bonitätsauskunft verliert mit der Zeit an Aussagekraft. Deshalb empfiehlt es sich, bereits bei der ersten Prüfung festzulegen, wann die Informationen erneut bewertet werden sollen. Mögliche Auslöser:

- definierter Zeitraum seit der letzten Bonitätsprüfung,
- deutlich höheres Auftragsvolumen,
- Anpassung von Zahlungsbedingungen,
- Erhöhung von Kreditlimits,
- wesentliche Änderungen der Geschäftsbeziehung.

MERKSATZ

Eine Bonitätsauskunft ist kein dauerhafter Status – sondern eine Entscheidungsgrundlage für einen bestimmten Zeitpunkt.

BEST PRACTICE 5

Dokumentieren Sie Entscheidungen – nicht nur Ergebnisse

Viele Unternehmen speichern lediglich die Bonitätsauskunft. Mindestens genauso wichtig ist jedoch die eigentliche Entscheidung. Beispielsweise:

- Warum wurde ein Kreditlimit erhöht?
- Warum wurde ein Auftrag freigegeben?
- Warum wurden Zahlungsbedingungen angepasst?

Gerade Monate später schafft diese Dokumentation Transparenz und unterstützt interne Abstimmungen oder Audits.

BEST PRACTICE 6

Nutzen Sie Bonitätsinformationen als gemeinsamen Informationsstand

Bonitätsmanagement betrifft selten nur eine einzelne Abteilung. Deshalb sollten Vertrieb, Einkauf, Finanzbuchhaltung und Management auf dieselbe Informationsbasis zugreifen können. Der Vorteil:

- weniger Rückfragen,
- einheitliche Entscheidungen,
- bessere Zusammenarbeit,
- höhere Prozessqualität.

Die zehn Regeln professionellen Bonitätsmanagements

01 Bonitätsinformationen unterstützen Entscheidungen – sie ersetzen sie nicht.	02 Je früher Risiken erkannt werden, desto größer bleibt Ihr Handlungsspielraum.
03 Definieren Sie feste Prüfanlässe.	04 Dokumentieren Sie Entscheidungen nachvollziehbar.
05 Aktualisieren Sie Bonitätsinformationen regelmäßig.	06 Nutzen Sie Bonitätsinformationen gemeinsam über Abteilungsgrenzen hinweg.
07 Pflegen Sie aktuelle Unternehmensdaten.	08 Standardisieren Sie Freigabeprozesse.
09 Vermeiden Sie Medienbrüche und doppelte Datenerfassung.	10 Betrachten Sie Bonitätsmanagement als kontinuierlichen Prozess – nicht als einmalige Aufgabe.

Fazit. Professionelles Bonitätsmanagement besteht nicht aus möglichst vielen Bonitätsprüfungen. Es besteht aus klaren Regeln, transparenten Entscheidungen und einem Prozess, der von allen Beteiligten verstanden und gelebt wird. Erst wenn diese organisatorischen Grundlagen geschaffen sind, entfalten Bonitätsinformationen ihren vollen Nutzen.

4. Von der Theorie zur Praxis – Bonitätsmanagement digital umsetzen

> *„Der beste Prozess ist derjenige, der im Arbeitsalltag tatsächlich gelebt wird.“*

Klare Richtlinien und definierte Prüfanlässe sind die Grundlage eines professionellen Bonitätsmanagements. Entscheidend ist jedoch, dass diese Prozesse ohne zusätzlichen Aufwand in den Arbeitsalltag integriert werden können.

In vielen Unternehmen entstehen genau hier Herausforderungen. Bonitätsinformationen werden zwar regelmäßig eingeholt, der Weg dorthin führt jedoch häufig über verschiedene Systeme, manuelle Recherchen oder individuelle Abläufe. Das kostet Zeit, erschwert die Nachvollziehbarkeit und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass einzelne Prüfungen im hektischen Tagesgeschäft unterbleiben.

Professionelles Bonitätsmanagement sollte deshalb möglichst dort stattfinden, wo Geschäftsentscheidungen vorbereitet und getroffen werden. Das gilt insbesondere für Unternehmen mit internationalen Kunden- und Lieferantenbeziehungen, bei denen einheitliche Bewertungsmaßstäbe über Ländergrenzen hinweg besonders wichtig sind.

Der ideale Prozess

Unabhängig von der eingesetzten Software folgt ein effizienter Bonitätsprozess immer demselben Prinzip.

01 Geschäftspartner auswählen. Der Mitarbeitende arbeitet wie gewohnt im Kunden- oder Lieferantenkontakt.

02 Unternehmensinformationen prüfen. Vorhandene Unternehmensinformationen dienen als Grundlage für die Identifikation des Unternehmens.

03 Bonitätsinformationen abrufen. Die relevanten Wirtschaftsinformationen stehen unmittelbar für die Bewertung zur Verfügung.

04 Entscheidung treffen. Die Informationen fließen direkt in den jeweiligen Geschäftsprozess ein.

05 Entscheidung dokumentieren. Die Bonitätsprüfung bleibt nachvollziehbar.

06 Informationen aktuell halten. Erinnerungen unterstützen dabei, Bonitätsinformationen regelmäßig zu überprüfen.

BEST PRACTICE

Je weniger Arbeitsschritte zwischen Geschäftsprozess und Bonitätsinformation liegen, desto konsequenter werden Bonitätsinformationen im Arbeitsalltag genutzt.

Was Unternehmen heute erwarten dürfen

Moderne Unternehmenssoftware sollte Bonitätsmanagement nicht als isolierte Funktion betrachten, sondern als Bestandteil bestehender Geschäftsprozesse. Dazu gehören insbesondere:

- Bonitätsinformationen ohne Medienbrüche bereitstellen
- bestehende Unternehmensinformationen wiederverwenden
- Entscheidungen nachvollziehbar dokumentieren
- Stammdaten aktuell halten
- regelmäßige Aktualisierung unterstützen
- Informationen mehreren Unternehmensbereichen gleichzeitig bereitstellen

Erst das Zusammenspiel dieser Funktionen ermöglicht ein nachhaltiges Bonitätsmanagement.

Typischer Ablauf in der Praxis

Ein neuer Kunde wird angelegt. Der Vertrieb möchte ein Angebot erstellen. Bevor Zahlungsbedingungen oder Kreditlimits vereinbart werden, wird eine Bonitätsprüfung durchgeführt. Die Bonitätsinformationen stehen unmittelbar zur Verfügung. Die Entscheidung wird dokumentiert. Bei Bedarf wird einige Monate später automatisch an eine erneute Prüfung erinnert. Für den Mitarbeitenden entsteht dadurch kein zusätzlicher Prozess. Die Bonitätsprüfung wird Bestandteil des normalen Arbeitsablaufs. Genau darin liegt der eigentliche Mehrwert integrierter Lösungen.

Warum Integration wichtiger ist als zusätzliche Funktionen

Bei der Auswahl einer Lösung wird häufig auf einzelne Funktionen geachtet. In der Praxis entscheidet jedoch häufig ein anderer Faktor über den Erfolg: Wie einfach lässt sich die Lösung in den bestehenden Arbeitsalltag integrieren? Wenn Mitarbeitende

- keine zusätzlichen Systeme öffnen müssen,
- Informationen nicht doppelt erfassen,
- Entscheidungen unmittelbar dokumentieren können,

steigt die Wahrscheinlichkeit erheblich, dass Bonitätsinformationen konsequent genutzt werden. Integration bedeutet deshalb nicht nur Komfort. Sie verbessert die Qualität des gesamten Bonitätsmanagements.

Vom Prozess zur Lösung

Die in den vorherigen Kapiteln beschriebenen Best Practices lassen sich besonders effektiv umsetzen, wenn Bonitätsinformationen direkt in die täglichen Arbeitsabläufe integriert sind. Genau diesen Ansatz verfolgt RS Credit Check. Die Lösung verbindet die Bonitätsinformationen und Wirtschaftsauskünfte von Creditsafe direkt mit Odoo und unterstützt Unternehmen dabei, Bonitätsmanagement ohne Medienbrüche in bestehende Geschäftsprozesse zu integrieren. Im folgenden Kapitel zeigen wir den praktischen Ablauf und die wichtigsten Funktionen von RS Credit Check.

ÜBER CREDITSAFE

Fundierte Geschäftsentscheidungen benötigen verlässliche Informationen. Als einer der weltweit führenden Anbieter von Wirtschaftsinformationen und Bonitätsauskünften unterstützt Creditsafe Unternehmen dabei, wirtschaftliche Risiken besser einzuschätzen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Durch aktuelle Bonitätsinformationen und Unternehmensdaten schafft Creditsafe eine verlässliche Informationsbasis für transparente und nachvollziehbare Geschäftsprozesse.

430 Mio.	Unternehmen in der Datenbasis
200+	Länder und Territorien
120.000	Unternehmenskunden

5. Best Practices in Odoo umsetzen – mit RS Credit Check

> *„Der Mehrwert einer Bonitätsinformation entsteht nicht beim Abruf – sondern bei ihrer Nutzung."*

Professionelles Bonitätsmanagement lebt von klaren Prozessen. Damit diese im Unternehmensalltag funktionieren, sollten Bonitätsinformationen dort verfügbar sein, wo Entscheidungen vorbereitet und getroffen werden. Genau diesen Ansatz verfolgt RS Credit Check.

Als exklusiver DACH-Partner für die Creditsafe-Integration in Odoo verbindet die rising systems AG die Bonitätsinformationen und Wirtschaftsauskünfte von Creditsafe direkt mit Ihrem Odoo-System. Dadurch werden Bonitätsprüfungen zu einem natürlichen Bestandteil Ihrer täglichen Geschäftsprozesse – ohne Medienbrüche und ohne den Wechsel in externe Portale.

Das Ziel ist dabei nicht, einen zusätzlichen Prozess zu schaffen. Das Ziel ist, den bestehenden Prozess zu unterstützen.

Der typische Workflow

Nach der Installation fügt sich RS Credit Check vollständig in Odoo ein. Der Ablauf orientiert sich an den bereits beschriebenen Best Practices.

1. Installation

RS Credit Check wird als Odoo-App installiert. Der kostenfreien RS Credit Check Client enthält dabei bereits den RS Token Client, der die Authentifizierung sowie die Verwaltung des Token-Guthabens übernimmt. Nach der Einrichtung der Verbindung zwischen RS Credit Check und dem RS Token Client übernimmt dieser die Authentifizierung sowie die zentrale Verwaltung der rising systems Tokens. Anschließend steht die Lösung unmittelbar zur Verfügung.

2. Token-Guthaben bereitstellen

Für Bonitätsabfragen nutzt RS Credit Check die rising systems Tokens. Sie bilden ein zentrales Guthabensystem für verschiedene Lösungen der rising systems AG. Im RS Token Client können sämtliche Token-Transaktionen jederzeit transparent eingesehen werden. Zusätzliche Token können bei Bedarf unkompliziert ergänzt werden.

GUT ZU WISSEN

Die rising systems Tokens sind keine exklusiven Creditsafe-Abfragekontingente, sondern ein zentrales Guthabensystem für verschiedene Lösungen der rising systems AG. Neben RS Credit Check können sie beispielsweise auch für RS Address Check genutzt werden.

3. Unternehmen identifizieren

Die Bonitätsprüfung wird direkt aus dem Odoo-Kontakt gestartet. RS Credit Check nutzt die bereits im Kontakt vorhandenen Unternehmensinformationen, um das passende Unternehmen automatisch zu identifizieren. Eine manuelle Recherche in externen Portalen entfällt. Dadurch bleibt der Anwender vollständig im gewohnten Odoo-Prozess.

4. Kompakte Bonitätsübersicht

Nach erfolgreicher Identifikation steht unmittelbar eine kompakte Bonitätsübersicht zur Verfügung. Sie liefert die wesentlichen Informationen für eine erste wirtschaftliche Bewertung und unterstützt schnelle, fundierte Entscheidungen direkt im Geschäftsprozess.

DIE KOMPAKTE BONITÄTSÜBERSICHT ENTHÄLT

Unternehmensdaten	aktuelle Bonitätsbewertung	Vertragslimit	vorherige Bonitätsbewertung

Dadurch stehen alle wesentlichen Informationen für eine fundierte wirtschaftliche Entscheidung unmittelbar im Odoo-Kontakt zur Verfügung.

HINWEIS

Für weitergehende Informationen können bei Bedarf detaillierte Creditsafe-Vollauskünfte zum jeweiligen Unternehmen direkt bei der rising systems AG angefordert werden.

5. Unternehmensstammdaten aktuell halten

Bonitätsmanagement endet nicht mit der Bewertung eines Unternehmens. Nach einer erfolgreichen Bonitätsprüfung können die im Odoo-Kontakt hinterlegten Unternehmensdaten mit den verfügbaren Informationen abgeglichen werden. Dazu zählen beispielsweise Firmenname, Handelsregisterinformationen und weitere Unternehmensdaten. Erkannte Abweichungen werden übersichtlich dargestellt. Sie entscheiden anschließend selbst, welche Änderungen übernommen werden sollen. Dadurch lassen sich Stammdaten mit geringem Aufwand aktuell halten und die Datenqualität langfristig verbessern.

6. Entscheidungen nachvollziehbar dokumentieren

Alle durchgeführten Bonitätsabfragen werden automatisch dokumentiert. Dadurch bleibt jederzeit nachvollziehbar,

- wann eine Bonitätsprüfung durchgeführt wurde,
- für welches Unternehmen sie erfolgte und
- auf welcher Grundlage Entscheidungen getroffen wurden.

Diese Transparenz unterstützt sowohl die tägliche Zusammenarbeit als auch interne Qualitäts- und Compliance-Anforderungen.

7. Bonitätsinformationen aktuell halten

Professionelles Bonitätsmanagement endet nicht nach der ersten Bonitätsprüfung. Deshalb unterstützt RS Credit Check Unternehmen auch bei der regelmäßigen Aktualisierung ihrer Informationsbasis. Individuell konfigurierbare Erinnerungen helfen dabei,

- Kunden ohne vorhandene Bonitätsinformationen zu identifizieren, sobald ein frei definierbares Auftragsvolumen bzw. ein definierter Schwellwert erreicht wird.
- bestehende Bonitätsinformationen nach einer frei festlegbaren Anzahl von Monaten erneut zu überprüfen.

Dadurch wird Bonitätsmanagement zu einem kontinuierlichen Bestandteil Ihrer Geschäftsprozesse.

Mehrwert für alle Unternehmensbereiche

Die Integration unterstützt unterschiedliche Fachbereiche gleichermaßen. Auch international tätige Unternehmen profitieren davon, Geschäftsentscheidungen auf einer länderübergreifend einheitlichen Informationsbasis zu treffen.

BEREICH	MEHRWERT
Vertrieb	Bonitätsinformationen stehen bereits während der Angebots- und Auftragsphase zur Verfügung.
Einkauf	Lieferanten können frühzeitig wirtschaftlich bewertet werden.
Finanzbuchhaltung	Unterstützung bei Kreditlimits, Zahlungsbedingungen und Forderungsmanagement.
Geschäftsführung	Einheitliche Informationsbasis für fundierte Entscheidungen.

Warum dieser Ansatz funktioniert

RS Credit Check verändert nicht Ihre Geschäftsprozesse. Die Lösung unterstützt bestehende Abläufe genau dort, wo Bonitätsinformationen einen Mehrwert schaffen. Dadurch entstehen keine zusätzlichen Arbeitsschritte, sondern ein durchgängiger Prozess – von der Unternehmensidentifikation über die Bonitätsbewertung bis zur Dokumentation und regelmäßigen Aktualisierung. Die Technologie tritt dabei bewusst in den Hintergrund. Im Mittelpunkt stehen fundierte Geschäftsentscheidungen.

MERKSATZ

Der größte Nutzen einer Bonitätsprüfung entsteht nicht durch den Abruf einer Information, sondern dadurch, dass sie genau dann verfügbar ist, wenn eine Entscheidung getroffen werden muss.

Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

> *„Professionelles Bonitätsmanagement ist keine zusätzliche Aufgabe – sondern eine bessere Art, Entscheidungen zu treffen.“*

Die Einführung eines strukturierten Bonitätsmanagements verändert selten das Geschäftsmodell eines Unternehmens. Sie verändert jedoch die Qualität der täglichen Entscheidungen. Unternehmen, die Bonitätsinformationen systematisch in ihre Prozesse integrieren, berichten häufig nicht nur von einer besseren Risikobewertung, sondern auch von effizienteren Abläufen, einer höheren Datenqualität und einer engeren Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Einkauf und Finanzwesen. Der eigentliche Mehrwert entsteht dabei nicht durch eine einzelne Bonitätsauskunft. Er entsteht dadurch, dass Informationen dort verfügbar sind, wo sie benötigt werden.

Die wichtigsten Mehrwerte auf einen Blick

Mehr Transparenz

Bonitätsinformationen werden nachvollziehbar dokumentiert und stehen allen berechtigten Beteiligten zur Verfügung. Entscheidungen bleiben auch Monate später nachvollziehbar.

Schnellere Entscheidungen

Wenn wirtschaftliche Informationen direkt im Arbeitsprozess verfügbar sind, entfallen zusätzliche Recherchen und Medienbrüche. Entscheidungen können schneller vorbereitet werden.

Höhere Datenqualität

Aktuelle Unternehmensdaten verbessern nicht nur Bonitätsprüfungen. Sie erhöhen gleichzeitig die Qualität von CRM-, Vertriebs- und Einkaufsprozessen.

Einheitliche Prozesse – auch über Ländergrenzen hinweg

Internationale Geschäftsbeziehungen stellen besondere Anforderungen an ein professionelles Bonitätsmanagement. Gerade dann ist es sinnvoll, dieselben Prüfanlässe und Entscheidungsprozesse unabhängig vom Unternehmensstandort anzuwenden. RS Credit Check unterstützt Bonitätsinformationen für Unternehmen in zahlreichen europäischen Ländern und ermöglicht so eine konsistente Bewertung nationaler und internationaler Geschäftspartner innerhalb derselben Odoo-Prozesse.

UNTERSTÜTZTE LÄNDER

Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden, Vereinigtes Königreich

Weitere Länder sind auf Anfrage verfügbar.

Nachhaltiges Bonitätsmanagement

Durch regelmäßige Aktualisierung und Wiedervorlagen bleibt die Informationsbasis langfristig aktuell. Bonitätsmanagement wird dadurch zu einem kontinuierlichen Unternehmensprozess.

Ein Blick auf den gesamten Prozess

Bis hierhin haben wir verschiedene Aspekte professionellen Bonitätsmanagements betrachtet. Zusammengefasst ergibt sich daraus ein durchgängiger Ablauf.

DER LEBENSZYKLUS EINER GESCHÄFTSENTSCHEIDUNG

Neuer Geschäftspartner → Unternehmen identifizieren → Bonitätsinformationen bereitstellen → Geschäftsentscheidung treffen → Entscheidung dokumentieren → Unternehmensdaten aktualisieren → Erinnerung zur erneuten Prüfung → Geschäftsbeziehung fortführen

Bonitätsmanagement begleitet nicht nur den ersten Auftrag – sondern die gesamte Geschäftsbeziehung.

Checkliste: Ist Ihr Unternehmen bereits gut aufgestellt?

Nutzen Sie diese Checkliste als Grundlage für eine erste Standortbestimmung.

ORGANISATION

☐ Es gibt definierte Prüfanlässe.

☐ Verantwortlichkeiten sind eindeutig geregelt.

☐ Entscheidungen werden dokumentiert.

PROZESSE

☐ Bonitätsinformationen sind Bestandteil bestehender Arbeitsabläufe.

☐ Vertrieb, Einkauf und Finanzwesen greifen auf dieselben Informationen zu.

☐ Unternehmensdaten werden regelmäßig überprüft.

AKTUALITÄT

☐ Bestehende Bonitätsinformationen werden regelmäßig überprüft.

☐ Wiedervorlagen unterstützen die Aktualisierung.

DIGITALISIERUNG

☐ Bonitätsinformationen stehen direkt im Arbeitsprozess zur Verfügung.

☐ Medienbrüche werden vermieden.

8–10 Haken

Sie verfügen bereits über ein sehr strukturiertes Bonitätsmanagement.

5–7 Haken

Ihre Prozesse sind gut aufgestellt und bieten Potenzial für weitere Standardisierung und Digitalisierung.

0–4 Haken

Bereits kleine organisatorische Maßnahmen können Transparenz und Prozessqualität deutlich verbessern.

Häufig gestellte Fragen

Ersetzt eine Bonitätsprüfung die unternehmerische Entscheidung?

Nein. Bonitätsinformationen unterstützen Entscheidungen, ersetzen sie jedoch nicht. Sie ergänzen die fachliche Einschätzung der Verantwortlichen um eine objektive Informationsgrundlage.

Wie häufig sollten Bonitätsinformationen aktualisiert werden?

Das hängt von der Art der Geschäftsbeziehung, dem Auftragsvolumen und den internen Risikorichtlinien ab. Viele Unternehmen kombinieren zeitliche Wiedervorlagen mit konkreten Ereignissen, beispielsweise höheren Kreditlimits oder größeren Aufträgen.

Welche Unternehmensbereiche profitieren von Bonitätsinformationen?

Typischerweise Vertrieb, Einkauf, Finanzbuchhaltung, Controlling und Geschäftsführung. Alle Bereiche profitieren davon, auf einer gemeinsamen Informationsbasis zu arbeiten.

Warum ist die Integration in bestehende Prozesse so wichtig?

Je einfacher Bonitätsinformationen verfügbar sind, desto konsequenter werden sie im Arbeitsalltag genutzt. Die Integration reduziert Medienbrüche, spart Zeit und verbessert die Dokumentation.

Wie unterstützt RS Credit Check diese Prozesse?

RS Credit Check integriert die Bonitätsinformationen und Wirtschaftsauskünfte von Creditsafe direkt in Odoo. Bonitätsprüfungen, Dokumentation, Kontaktdatenabgleich und Erinnerungen werden dadurch Teil des normalen Arbeitsablaufs. Für weitergehende Informationen können bei Bedarf detaillierte Creditsafe-Vollauskünfte zum jeweiligen Unternehmen direkt bei der rising systems AG angefordert werden.

Fazit

> *„Professionelles Bonitätsmanagement beginnt nicht mit einer Bonitätsauskunft. Es beginnt mit der Entscheidung, Geschäftsprozesse auf eine verlässliche Informationsbasis zu stellen.“*

Bonitätsmanagement ist heute weit mehr als eine einzelne Bonitätsprüfung. Es verbindet aktuelle Unternehmensinformationen mit klar definierten Prozessen und unterstützt Unternehmen dabei, Entscheidungen nachvollziehbar, einheitlich und nachhaltig zu treffen.

Digitale Lösungen wie RS Credit Check helfen dabei, diese Best Practices direkt in den Arbeitsalltag zu integrieren. Durch die nahtlose Verbindung von Odoo und den Wirtschaftsauskünften von Creditsafe werden Bonitätsinformationen genau dort verfügbar, wo sie den größten Nutzen entfalten – im Geschäftsprozess.

Ihr nächster Schritt

Sie möchten das Thema weiter vertiefen oder die Lösung in der Praxis erleben?

Lesen Sie unseren Blogartikel über die Partnerschaft zwischen der rising systems AG und Creditsafe.

Entdecken Sie RS Credit Check im Webshop mit allen Funktionen und technischen Details.

Vereinbaren Sie eine Live-Demo und erleben Sie den vollständigen Workflow direkt in Odoo.

Oder **schreiben Sie uns**, wenn Sie erfahren möchten, wie sich professionelles Bonitätsmanagement in Ihrem Unternehmen umsetzen lässt.

KONTAKT

rising systems AG

Benrather Schlossallee 99, 40597 Düsseldorf
+49 211 903 294 0 · rising-systems.de

Carsten Will, Marketing Director
+49 173 5400 627 · will@rs.ag

rising systems
creditsafe