

Geschäfte schneller abschließen – mit besseren Kreditinstrumenten

Die Ziele der Abteilungen für Vertrieb und Kreditvergabe scheinen manchmal nur schwer miteinander vereinbar. Während es Vertriebsteams auf den schnellen Abschluss von Geschäften ankommt, ist die Abteilung für Kreditvergabe auf das Risikomanagement und die Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens ausgerichtet. Dank der Fortschritte in der Technologie zur Entscheidungsfindung bei Kreditfragen lässt sich jedoch der Verkaufsprozess beschleunigen, ohne dabei das Risikolevel oder den Cashflow eines Unternehmens zu beeinträchtigen.

Es hat sich gezeigt, dass Lösungen wie die von Billtrust, die als Alternative zu herkömmlichen Antragsverfahren eine Online-Einreichung von Kreditanträgen anbieten, dazu beitragen, dass Geschäfte im Durchschnitt 80 % schneller abgeschlossen werden.

Aber wie genau kommt diese schnellere Abwicklung den Unternehmen zugute?

Customized Credit Limit

Customized Credit Limit is calculated by, first, determining a [Maximum Order Size](#) and, then, scaling this amount by our [assessment of the account's risk](#) at a rate determined by our interpretation of your organization's [appetite for risk](#) derived from your organization's trade history.

This yields a range, across our two scores, along which our guidance depends on the preference for near term repayment or longer term relationship.

\$7,353,000

Low
Mid
High

My Risk Tolerance Assessment Vs Customized Credit Limit

Opening Balance	Assigned Credit Limit	Requested Credit Limit
\$100,000 1% Conservative	\$1,000 0% Conservative	\$850 0% Conservative

Horizon Impact:
Short Term Focus

Payment Outlook Indicator

81% Confidence

89

Likelihood of timely payment:
higher scores indicate lower risk of delinquency

Business Viability Indicator

90% Confidence

6

Likelihood of account persistence:
higher scores indicate lower risk of financial distress

Umsatzwachstum

Eine kürzlich von Billtrust durchgeführte Umfrage unter großen und mittelständischen Kunden ergab, dass diese dank unseres Online-Kreditantrags mit einer Umsatzsteigerung von 0,75–1,25 % rechnen.

Ihre Begründung: Die Zeit bis zur Entscheidungsfindung wird verkürzt. Dadurch kann die Vertriebsorganisation im selben Zeitraum mehr Geschäfte abschließen und muss sich nicht länger mit der Nachverfolgung von Kreditunterlagen herumschlagen.

Zeitersparnisse

Über die Zeit summiert sich der um 80 % schnellere Abschluss von Geschäften merklich. Die Zeitersparnis ist in der Tat beachtlich, denn das herkömmliche Antragsverfahren auf Papier und die manuelle Kontaktaufnahme können zwischen 7 und 14 Tagen dauern – vor allem, wenn man den Aufwand für das Einholen von Bank- oder Handelsreferenzen und die händische Eingabe von auf Papier eingereichten (und im schlimmsten schwer zu entziffernden) Finanzdaten hinzurechnet. All das verlangsamt den Geschäftsabschluss.

Dies gilt insbesondere dann, wenn Sie zusätzlich Bank- und Handelsreferenzen einholen und die vom Antragsteller eingereichten Daten in Ihr Kreditsystem eingeben müssen oder wenn Sie einfach nur schlecht ausgefüllte Kreditanträge erhalten!

Kundenakzeptanz

Eine Analyse unseres Kundenstamms ergab, dass unsere besten Kunden eine Online-Einreichungsquote von weit über 70 % erreichen konnten – Bank- und Handelsreferenzen inklusive – und dass die Anträge innerhalb von weniger als einem Tag zurückgesendet werden konnten. Einigen Unternehmen ist es sogar gelungen, eingereichte Anträge in nur zwei Stunden zu bearbeiten!

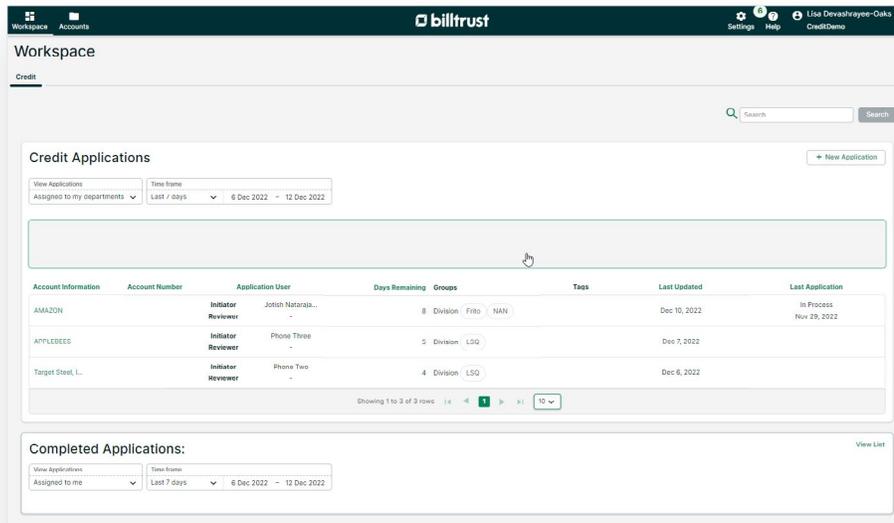
Der Schlüssel zu dieser Akzeptanz liegt darin, auf Kundenseite ein Bewusstsein für das neue Angebot zu schaffen und gleichzeitig dynamische Formulare zu entwerfen, die den Antragsteller beim Ausfüllen anleiten, damit keine obligatorische Information fehlt.

So stärken Sie die Moral im Team

Die Fortschritte in der Software zur Entscheidungsfindung in Kreditfragen bedeuten auch, dass die Interessen von Vertriebs- und Kreditteams nicht mehr länger im Widerspruch zueinander stehen müssen. Bei der Evaluierung neuer Kredittechnologien und -strategien können Spitzenergebnisse erzielt werden, wenn der Vertrieb frühzeitig in die Gespräche einbezogen wird. Billtrust arbeitet sorgfältig mit Führungs- und Fachkräften aus dem Vertrieb sowie mit den Marketingexperten eines Unternehmens zusammen, um eine schnelle Einstellung auf die veränderten Prozesse sicherzustellen. Wir unterstützen Sie dabei, das Beste aus Ihrer Kreditentscheidungssoftware herauszuholen und erstklassige Ergebnisse zu liefern.

Entscheidend für diesen Erfolg ist die Schaffung eines flexiblen Systems, das es anderen Stakeholdern ermöglicht, in begrenztem Umfang Informationen einzusehen, sich auf den neuesten Stand zu bringen, ohne „zum Hörer greifen“ zu müssen, und nahtlos Daten in die Formulare einzugeben.

Durch die Automatisierung des Kreditantragsprozesses können Sie nicht nur Ihre Teams für Vertrieb und Kredite besser aufeinander abstimmen, sondern auch interne Prozesse optimieren, den Cashflow Ihres Unternehmens sicherstellen und finanziellen Risiken vorbeugen.



Erfahren Sie mehr unter [billtrust.com](https://www.billtrust.com). [Vertrieb kontaktieren](#) | [Unsere Standorte](#)