



我們如何協助 Henrich Baustoffzentrum 穩紮穩打地開創事業

德國的建築業正在蓬勃發展。與此同時，此產業也會讓信用經理輾轉難眠。原因在於：儘管許多營造公司的訂單排滿，當中卻有不少公司承受著高於平均值的付款違約風險。Henrich Baustoffzentrum 已經在這個充滿挑戰的市場上積極活躍了 150 多年。該公司能夠成功的其中一個因素：不斷改善自家的信用管理。這個家族企業在此說明該公司如何在我們的協助之下順利收回應收款項。

概況一覽

公司

Henrich Baustoffzentrum GmbH & Co. KG

產業

建築材料貿易

市場

德國

挑戰：

針對德國最易受影響產業之一的客戶快速決定信用限額

成果：

過去十年來，Henrich Baustoffzentrum 將其平均應收帳款週轉天數 (Days Sales outstanding, DSO) 從 42 天縮短到不超過 20 天。

方法

提供個人服務，合作開發數位信用保險解決方案

需求

Henrich Baustoffzentrum 信用管理負責人 Thomas Schulte 解釋說道：「我們的服務對象遍及營造、結構工程和土木工程，以及園藝和景觀設計、磁磚、屋頂材料和石膏板等產業，公司規模有大有小。

這些客戶在各自的領域都十分優秀，但偶爾會疏忽了商業層面。」再者，土木工程業客戶履行與公共機關客戶簽約的營造工程時，由於本身收款時間相對較晚，所以通常也會要求開出相對較長的付款期限。若一家公司的資本資源較少，可能很快就會陷入財務困境。

Thomas Schulte 表示：「我們也會盡可能在商業層面支援我們的客戶，例如我們會安排較長的付款期限，或者是舉辦與發票和應收帳款管理等主題相關的客戶活動。」

「不過，我們一定要採用可靠又有效率的信用管理解決方案，否則就不能承擔這麼做的責任。我們過去這幾年都在花時間建立、更新相關方案，並盡可能轉型採用數位技術。信用保險在這方面扮演著相當重要的角色。

「我們選擇這麼做，就必須要找到符合現代標準又靈活的供應商，對方要能根據市場需求迅速做出決定，還要能夠與我們保持個人聯絡。」



「我們開發出了現代化的信用管理系統，
在適中的時間內順利將平均 DSO 從 42 天
縮短到不超過 20 天的穩定數字。」

Thomas Schulte,
Henrich Baustoffzentrum



Henrich Baustoffzentrum 的 Atradius 團隊

上：
Rainer Knappe 和 Uwe Barth

下：
Rita Klein 和 Frank Lüders

我們的職責

多年來，我們都是 Henrich 優先選擇的應收帳款保障供應商。

這個客戶的負責人員是 Atradius 區域總監 Rainer Knappe、客戶經理 Uwe Barth 以及核保員 Frank Lüders，理賠申請經辦人則是 Rita Klein。Thomas Schulte 說道：「我們需要 Atradius 的地方不是只有收款。我們雙方之間的合作遠不只如此。」

Henrich 認定，與 Atradius 客戶管理團隊之間的密切合作關係於他們而言是不可或缺的。

Henrich 開發的信用管理系統通過德國萊因 TÜV 認證。我們運用 Atradius Connect 這個軟體介面，將 Henrich 的應收帳款

管理與我們的核保系統連結起來，以此大力支援營造材料專家們開發其目前的系統。

倘若某筆訂單在我們的全面保障範圍之內，且若消費者達到特定評等，Henrich 會自動收到我們透過 Atradius Connect 介面發出的信用限額。這項流程完全不需要手動輸入，因此能降低出錯機率。

Thomas Schulte 解釋說道：「這套合約解決方案也有助於節省時間和資源，我們就能夠運用省下來的時間和資源處理困難的案例。」自從開始採用目前這套系統之後，困難案例的數量明顯下降。

成果

Thomas Schulte 表示：「在本公司現代信用管理系統的協助以及 Atradius 的支援之下，我們成功地將平均應收帳款週轉天數從 42 天縮短到不超過 20 天的穩定數字。」

這麼做也能加強支援銷售與行銷方面的業務。不久前，Schulte 接到我們一位核保員的電話。「對方告訴我，某個原本風險相當高的客戶現在已經站穩了腳跟，我們現在又可以放心和這個客戶進行生意往來了。我和全公司分享了這個消息。」

這項資訊的來源正是我們所提供的「新保險機會」服務，這是一套固定的內部流程，只要應收帳款風險下降，我們的客戶就會收到即時通知，可以放心追加銷售。

Thomas Schulte 表示：「對我來說，這通電話更證明了我們兩家公司之間確實保持著非常棒的業務合作關係。在數位資訊越來越發達的商業世界中，諸如此類的人際層面關係絕對是不可或缺的。」

關於 Henrich Baustoffzentrum

Henrich Baustoffzentrum 在萊茵和摩塞爾河流域共設有十一處據點，員工人數總計約 360 名。

該公司的傳統優勢是忠於客戶、相關領域的廣泛競爭力、價格公道的優質產品，以及可靠的交付服務。

Fink-Stauf 家族企業在 20 世紀 90 年代就成為頂尖營造材料中心的經營者。

www.henrich-baustoffzentrum.de

與 Atradius 交流互動



與我們聯絡
atradius.us

Atradius
David Ricardostraat 1,
1066 JS Amsterdam
Postbus 8982, 1006 JD Amsterdam
The Netherlands

www.atradius.com
電話：+31 (0)20 553 9111