

## SEPA-Umstellung bietet Chance, Prozesse zu optimieren

24.04.2012, 11:42 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Mücke, Sturm & Company*

---

Analyse zeigt, wie die SEPA-Anforderungen bestmöglich umgesetzt werden können

München, 24. April 2012 – Die Umstellung auf SEPA (Single European Payment Area) wird grundlegend in die Zahlungs- und Abrechnungsprozesse der Unternehmen eingreifen. Innerhalb der nächsten zwei Jahre müssen alle Zahlungsprozesse SEPA-konform gestaltet werden. Die Managementberatung Mücke, Sturm & Company hat analysiert, welche Prozesse entlang des Kundenlebenszyklus zwingend überarbeitet und angepasst werden müssen, um die SEPA-Anforderungen in den operativen Betrieb zu überführen. „Der Umstellungsaufwand wird in der Wirtschaft kritisch gesehen, er bietet aber gleichzeitig die Chance, lang gewünschte Systemanforderungen innerhalb des Umstellungsprozesses endlich zu realisieren“, macht Michael Kaut, Partner bei Mücke, Sturm & Company, deutlich.

Notwendige Prozessänderungen bis 2013 - SEPA im Kundenlebenszyklus

Bis zum 1. Februar 2014 müssen die SEPA-Standards im nationalen Zahlungsverkehr umgesetzt sein. Die Umstellung betrifft alle Unternehmen, die Zahlungen elektronisch abwickeln – insbesondere im Massenkundengeschäft. Neben reinen Prozessänderungen sind es hier vor allem die vielen zusätzlichen Daten, welche die Umstellung zur Herausforderung werden lassen. Die Komplexität liegt in der Integration der Zahlungsprozesse in eine Vielzahl von Geschäftsprozessen der Unternehmen. „Aus Sicht der Kundenorientierung sollten daher Prozesse und Funktionen entlang des Kundenlebenszyklus identifiziert werden“, so die Empfehlung von Kaut.

Das Neukundenmanagement ist besonders betroffen

Die Neukundenansprache ist ein elementarer Teil der SEPA-Anforderungen. Sie bildet die Basis für die SEPA-Mandate, da hier die notwendigen Unterlagen erstellt werden. In dieser Phase ist es sinnvoll, innerhalb der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) auf wiederkehrende Lastschriftzüge hinzuweisen und so den Administrationsaufwand zu reduzieren. Bei der Neukundenansprache ist auf höchste Datenqualität zu achten. Kundeninformationen sollten daher durch externe Datenquellen validiert werden. Überdies sollten die Unternehmen die Umrechnung der Bankleitzahl und Kontonummer in IBAN und BIC anbieten, um den Endkunden die Umstellung zu erleichtern.

Anpassungen sind ebenfalls in vielen Bonitätsprüfungsschritten notwendig. Recherchen von Mücke, Sturm & Company haben ergeben, dass die Umstellungsbemühungen und –ansätze der Auskunftsteien in Bezug auf SEPA deutlich differieren. Es ist daher notwendig, sich mit den Auskunftstei-Dienstleister über die Umstellung zu verständigen. Auch die mögliche Nutzung ausländischer Konten für Dauerschuldverhältnisse in Deutschland stellen eine Herausforderung dar: Zunehmend werden Kunden die zum Teil günstigeren Konditionen ausländischer Banken nutzen.

Im Bestandskundenmanagement ist eine Lösung mit geringem Churn-Verlust erforderlich

Die von der EU-Kommission vorgeschlagene Kontinuitätsregel wird die Einführung der SEPA-Lastschrift in bestehenden Kundenbeziehungen vereinfachen. Dennoch stellt die Umsetzung eine fachliche und technische Herausforderung dar, besonders was die Überführung in ein SEPA-Mandat betrifft. Die Kunden müssen über die Mandatsumstellung informiert werden – bei möglichst geringem Churn-Verlust. In diesem Zuge empfiehlt sich auch eine Überprüfung der Adressinformationen und die Aufnahme einer Aktualisierungsklausel in die AGBs.

Anpassungen im Forderungsmanagement

Die fristgemäße Begleichung von Forderungen und eine effiziente Mahnberarbeitung werden sich auch durch SEPA nicht ändern. Um flexibel auf die Liquiditätsslage der Kunden reagieren zu können, sollten die Unternehmen dem Kunden zum

Vertragsabschluss einen individuellen Einzugsstermin anbieten. Rücklastschriften können so reduziert werden.

„Eine so tiefgreifende Änderung der kreditorischen und debitorischen Prozesse wird es auf lange Sicht nicht mehr geben“, erklärt Kaut. „Daher sollte die Umstellung auf SEPA auch als Chance begriffen werden, bestehende Prozesse zu hinterfragen und auf neue Geschäftsanforderungen anzupassen.“

Eine Zusammenfassung der Analyse kann unter [dialog@muecke-sturm.de](mailto:dialog@muecke-sturm.de) kostenlos angefordert werden

## **Portrait**

Mücke, Sturm & Company (MS&C) wurde 2002 von Michael Mücke und Patrick Sturm als partnergeführtes Beratungsunternehmen in München gegründet. 2010 eröffnete die Managementberatung ein Büro in Darmstadt und 2011 einen Sitz in Köln. Heute zählt Mücke, Sturm & Company im deutschsprachigen Raum zu den führenden Managementberatungen der TIME-Branche (Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien und Entertainment). Zu ihren Klienten gehören die größten Unternehmen dieser Industriesektoren. Zunehmend bringt MS&C ihre Expertise und Kompetenz auch in anderen Branchen erfolgreich ein. MS&C begleitet ihre Klienten von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung und bietet neben innovativen Konzepten auch messbaren Erfolg.

---

News-ID: 626940 • Views: 851 (Stand: 28.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/626940/SEPA-Umstellung-bietet-Chance-Prozesse-zu-optimieren.html>