

Ertragsprobleme intelligent managen!

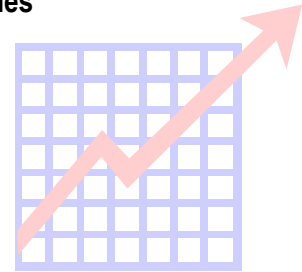
Projektsteckbrief 06

Cash Hunting, Konzeption, Restrukturierung und laufendes Coaching des Forderungsmanagements

Kunde

Möbelindustrie

Familienunternehmen, kleiner Konzern, Projektschwerpunkt Deutschland



Problem-Situation

Der Konzern war aufgrund rasanter Umsatzrückgänge, u.a. als Folge des Platzens der „Dotcom Seifenblase“, in erhebliche Ertragsschwierigkeiten geraten. Neben den Ertragsproblemen stellte die extrem angespannte Liquiditätssituation ein akut existenzbedrohendes Problem dar.

Zielsetzung des Projektes

Durch die Durchführung des operativen Forderungsmanagements sollten in erster Linie die Liquidität kurzfristig signifikant verbessert und die hohen Forderungsbestände (~ 8 Millionen €) schnell und deutlich abgebaut werden. Durch wirkungsvolle Maßnahmen sollten die erheblichen Forderungsausfälle gesenkt und das Ausfallrisiko dauerhaft begrenzt werden. Außerdem sollte durch professionelles Forderungsmanagement die durchschnittliche Forderungslaufzeit dauerhaft signifikant verkürzt werden. Nicht zuletzt sollte das künftige Forderungsmanagement des Unternehmens konzipiert, die entsprechenden Prozesse optimiert und die Vorschriften und Verfahren „by the way“ eingeführt werden.

Projektleistung

Die Schwerpunkte in Stichworten :

- Risiko- und Realisierbarkeits - Analyse des Forderungsbestandes; Schätzung des Sanierungsbeitrags
- Abstimmung und Umsetzung angemessener, kundenorientierter und kurzfristig wirksamer Maßnahmen zum Abbau des Forderungsbestandes
- Absicherung der Forderungsbestände
- Einführung Factoring
- Vereinbarung und Überwachung von Ratenzahlungsvereinbarungen
- Einbindung und Aktivierung der Vertriebsmitarbeiter für die Betreuung von Forderungen
- parallele Optimierung der Prozesse und DV-Systeme
- Festlegung der Kompetenzen für die Bewilligung von Lieferantenkrediten
- Abstimmung und Dokumentation künftiger Strukturen und Abläufe
- Einarbeitung der wechselnden Sachbearbeiter im Forderungsmanagement

Ergebnisse und Nutzen

- Signifikanter Beitrag zur Sicherstellung der Liquidität über die gesamte Projektlaufzeit
- Abbau der fälligen Forderungen von > 4,5 Millionen € auf 300.000 €; bei leicht steigendem Umsatz
- Reduktion der DSO-Tage (Forderungslaufzeit) von ~ 100 Tage auf < 30 Tage
- Reduktion der Forderungsausfälle auf < 0,5 % vom Umsatz
- Senkung des Finanzierungsaufwands um ~ 160.000 € p.a.
- Qualifizierung von Debitoren- und Vertriebsmitarbeitern
- Einarbeitung und Übergabe an eigene Forderungsmanager

Projektdauer

36 Monate; beginnend mit 2 - 3 Tagen pro Woche, abnehmend bis auf 2 – 3 Tage pro Monat (bei Bedarf)