

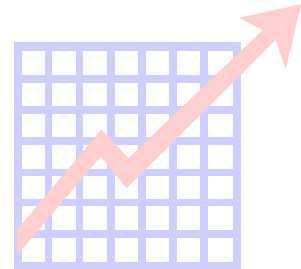
# Ertragsprobleme intelligent managen!

## Projektsteckbrief 02

**Qualifizierung der Mitarbeiter der Buchhaltung sowie im Vertriebsinnen- und -außendienst in Fragen des effizienten Forderungsmanagements; operative Durchführung des Forderungsmanagements auf Zeit**

### Kunde

**Farben- und Bodenbelagsgroßhandel  
Konzerntochter, Projektschwerpunkt Deutschland**



### Problem-Situation

Das Unternehmen war aufgrund der schleppenden Nachfrage der Bauzuliefererindustrie einerseits sowie der Gewährung nicht unerheblicher, teils riskanter Lieferantenkredite andererseits selbst in wirtschaftliche Schieflage geraten.

Durch die angespannte Situation des Marktes sah sich ein Teil der Kunden nicht mehr in der Lage, die gewährten Kredite zu bedienen.

### Zielsetzung des Projektes

Durch qualifiziertes Coaching der im Unternehmen für das Forderungsmanagement verantwortlichen Mitarbeiter der Debitorenbuchhaltung sollten diese für die argumentative Auseinandersetzung mit den Kunden und den Vertriebsmitarbeitern gestärkt werden.

Parallel sollte den Mitarbeitern des Vertriebsinnen- und -außendienstes in Workshops die Notwendigkeit eines aktiven Forderungsmanagements vermittelt werden.

### Projektleistung

Die Schwerpunkte in Stichworten :

- Quantifizierung und Qualitätsbestimmung des Forderungsbestandes
- Erarbeitung von Dokumentenvorlagen zur schnellen Bearbeitung von individuellen Ratenzahlungsvereinbarungen, Sicherungsübereignungen, Abtretungen usw.
- Gemeinsame Telefonaktionen mit Schuldnern zur Argumentationsfindung
- Unterstützung der Kunden bei der Einholung eigener Forderungen
- Einleitung des Umdenkungsprozesses der Vertriebsmitarbeiter zur Durchführung gewinnorientierter Verkaufsmaßnahmen
- Eruiierung der bestehenden Forderungen gegenüber Warenkreditversicherungen und deren Einholung
- Vorbereitung des Arbeitsbereiches zur Übergabe an unternehmensinternen, zentralen Forderungsmanager

### Ergebnisse und Nutzen

- Weichenstellung zur Liquiditätsverbesserung über die Projektlaufzeit hinaus
- Reduktion der OP in % des Umsatzes von > 50 % auf < 35 %
- Anteil der Forderungen in Mahnstufe 3i von 50 % vom OP auf < 43 % vom OP
- Qualifizierung von Debitoren- und Vertriebsmitarbeitern
- Umfangreiche Nachzahlung von älteren Kreditausfällen durch Warenkreditversicherer
- Übergabevorbereitung an das eigene Konzern-Forderungsmanagement

### Projektdauer

2,5 Monate