

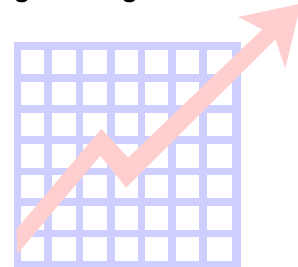
Ertragsprobleme intelligent managen!

Projektsteckbrief 01

Konzeption, Aufbau und operative Durchführung des Forderungsmanagements

Kunde

Bauindustrie, Baubeschlagshandel
Internationaler Konzern, Projektschwerpunkt Deutschland



Problem-Situation

Der Konzern war aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Bauzuliefererindustrie in erhebliche Ertragsschwierigkeiten geraten. Neben den Ertragsproblemen stellte die angespannte Liquiditätssituation ein großes, existenzbedrohendes Problem dar.

Zielsetzung des Projektes

Durch die Durchführung des operativen Forderungsmanagements sollten die hohen Forderungsbestände deutlich abgebaut werden und damit die Liquidität kurzfristig unterstützt werden. Außerdem sollte durch professionelles Forderungsmanagement die durchschnittliche Forderungslaufzeit dauerhaft signifikant verkürzt werden. Nicht zuletzt sollte das künftige Forderungsmanagement des Konzerns konzipiert, die entsprechenden Prozesse optimiert und die Vorschriften und Verfahren in einem Handbuch dokumentiert werden.

Projektleistung

Die Schwerpunkte in Stichworten :

- Analyse und Systematisierung des Forderungsbestandes
- Konzeption und Abstimmung angemessener, kundenorientierter und kurzfristig wirksamer Maßnahmen zum Abbau des Forderungsbestandes
- Vereinbarung und Überwachung von Ratenzahlungsvereinbarungen
- Sensibilisierung der Vertriebsmitarbeiter im ID und AD für ertragsstärkende Verkaufsverhandlungen
- parallele Optimierung der Prozesse und Entwicklung eines DV-Tools zur Überwachung von Ratenzahlungsvereinbarungen
- Abstimmung und Dokumentation künftiger Strukturen und Abläufe
- Einarbeitung des neu eingestellten Forderungsmanagers

Ergebnisse und Nutzen

- Signifikanter Beitrag zur Sicherstellung der Liquidität über die gesamte Projektlaufzeit
- Abbau des Forderungsbestandes um zirka 25%
- Reduktion der DSO-Tage (Forderungslaufzeit) von > 70 Tage auf < 45 Tage
- Qualifizierung von Debitoren- und Vertriebsmitarbeitern
- Handbuch Forderungsmanagement
- Einarbeitung und Übergabe an eigenen Forderungsmanager

Projektdauer

7 Monate

"... nach Abschluss Ihres Engagements in unserem Hause möchte ich mich ganz herzlich bei Ihnen für Ihre geleistete Arbeit bedanken.

Sie haben in unermüdlicher Weise bei uns mitgearbeitet und es geschafft, wesentliche Erfolge in unserem Forderungsmanagement zu erreichen.

An der Erarbeitung einer neuen Struktur der zentralen Kreditlimitüberwachung waren Sie maßgeblich beteiligt.

Besonders bemerkenswert war Ihr Engagement, zusätzliche Liquidität für unser Unternehmen im cash-hunting zu generieren.

In jedem Fall möchte ich Sie für Ihre weitere Zukunft jedem anderen Vertragspartner empfehlen. ..."