Effektives Forderungsmanagement (Seminar à 8 UE in zwei Teilen à 4 UE)

Ausfälle vermeiden – Risiken begrenzen - Liquidität verbessern – Aufwand reduzieren

ÜBER DAS SEMINAR

Viele Experten sprechen derzeit von einer multiplen oder gar toxischen Krisensituation für die deutsche Wirtschaft. Die Folgen der Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und der Krieg im Nahen Osten haben auch in Deutschland zu Nachfragerückgängen, gestörten Lieferketten und konjunkturellen Verwerfungen geführt. Zudem dämpfen gestiegene und anhaltende Inflation, hohe Energiepreise und u.a. die Auftragsflaute in der Bauindustrie weiterhin die Aussichten auf eine rasche wirtschaftliche Erholung im Jahr 2024.

Es ist davon auszugehen, dass deutlich mehr Unternehmen als sonst früher oder später in eine wirtschaftlich schwierigere Lage geraten. Dies hat erfahrungsgemäß zur Folge, dass für viele Kunden die verspätete Begleichung von Rechnungen ein unverzichtbares Finanzierungsinstrument sein wird. Auch Forderungsausfälle aufgrund einer zunehmenden Anzahl Kundeninsolvenzen sind bereits genauso wieder zu verzeichnen, wie ein stark angestiegener Wert der dadurch verursachten Forderungsausfälle.

Wer mit seinem Unternehmen nicht unverschuldet in Schwierigkeiten oder gar in eine Folgeinsolvenz geraten will, sollte sich frühzeitig und bestmöglich gegen Forderungsausfälle wappnen. Ein effektives Credit-, Forderungs- und Debitorenmanagement hilft, Ausfallrisiken auf ein verkraftbares Maß zu reduzieren und die benötigte Liquidität rechtzeitig und zuverlässig sicherzustellen.

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie unnötige Risiken vermeiden sowie schnell und zuverlässig an Ihr Geld kommen!

Teil I Die Kundenbonität zutreffend einschätzen

* Die Notwendigkeit die Bonität der Kunden zu beurteilen
* Quellen, Inhalte und Auswahl externer Bonitätsinformationen

Teil II Sicherheiten

* Überblick über Möglichkeiten der Absicherung
* Eigentumsvorbehalt, Bürgschaften
* Forderungsausfallversicherungen
* Factoring

Teil III Fakturierung, Mahnen, Inkasso

* Der Order to Cash Prozess
* Gestaltungswüste Zahlungsbedingungen
* Zahlungsverhalten
* Mahnwesen
* Forderungsbeitreibung

Teil IV Früherkennung von Ausfallrisiken

* Krisenauslöser
* Typische Krisenverläufe
* Besondere Anforderungen durch die aktuellen Krisen
* Handlungsmöglichkeiten und Handlungsnotwendigkeiten
* Entwicklung und Einführung eines Frühwarnsystems

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte, die einen Einstieg bzw. einen kompakten Überblick über das Thema Forderungsmanagement suchen. Mitarbeiter\*innen aus der Debitorenbuchhaltung, dem Credit- und Forderungsmanagement, der Buchhaltung, dem Rechnungswesen und dem Controlling können ihr Wissen auf einen aktuellen Stand bringen und Erfahrungen mit den Seminarteilnehmer\*innen austauschen.

Weiterhin sind Kundenbetreuer\*innen und Account-Manager\*innen aus dem Verkauf, dem Vertriebsinnendienst und dem Kundenservice herzlich eingeladen.

DOZENT

Rudolf H. Müller ist Diplom-Kaufmann, Unternehmensberater und Spezialist für Forderungs- und Creditmanagement mit langjähriger Praxiserfahrung im Mittelstand. Er ist Herausgeber des Portals [www.forderungsmanagement.com](http://www.forderungsmanagement.com) und Autor bekannter Fachbücher wie "Erfolgreiches Forderungsmanagement", "Forderungsmanagement für KMU nach dem Minimalprinzip" und „Noch Fragen, Karsten?- 100 Fragen und Antworten rund um das Credit Management“. Seit fast 25 Jahren ist er außerdem als Dozent für viele Seminare und Lehrgänge zum Forderungsmanagement in ganz Deutschland tätig.

METHODE/MEDIEN

Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

TAKE AWAY

In diesem Seminar lernen Sie die zentralen Prozesse und die wichtigsten Instrumente im modernen Forderungsmanagement kennen. Dazu gehören:

* Wie Sie Forderungsrisiken zuverlässig identifizieren und richtig beurteilen können.
* Wie Sie Risiken wirkungsvoll und angemessen absichern können.
* Wie Sie stets den Überblick über Ihre eigenen Forderungen und das Zahlungsverhalten der Kunden behalten.
* Wie Sie Zahlungsbedingungen sowohl umsatz- als auch risikoorientiert gestalten und vereinbaren können.
* Wie Sie Ihr Mahnwesen effektiv und effizient gestalten können.
* Was Sie im Falle einer drohenden Kundeninsolvenz tun können.

SEMINARBESCHEINIGUNG

Alle Seminarteilnehmer\*innen erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung mit detaillierter Nennung der vermittelten Seminarinhalte.

TERMIN UND ORT 2024

11. September 2024 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr (8 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar

TERMIN UND ORT 2025

18. Februar 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar
20. Februar 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 2 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

16. September 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar
18. September 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 2 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar