Früherkennung von Ausfallrisken (Seminar à 8 UE, in zwei Teilen à 4 UE)

Liquiditätssicherung durch Monitoring der Kunden

ÜBER DAS SEMINAR

Kostensteigerungen, Inflation, Versorgungskrise. Der zunehmende wirtschaftliche Druck auf die Unternehmen wirkt sich direkt auf die Bilanzen von Unternehmen aus – womöglich auch auf die Ihrer Kunden und Lieferanten. Der Trend der seit Jahren rückläufigen Unternehmensinsolvenzen hat sich nun umkehrt. Seit nun zwei Jahren steigen die Insolvenzzahlen in Deutschland, in Europa und in vielen Ländern weltweit. Um nicht unverschuldet in den Strudel einer möglichen Insolvenzwelle zu geraten, ist es ratsam präventive Maßnahmen zu ergreifen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich wappnen: Insolvenzanzeichen bei Kunden frühzeitig erkennen, Ausfälle durch schnelle und wirkungsvolle Gegenmaßnahmen verhindern und potenzielle Schäden vermindern.

SEMINARINHALTE

Teil I: Identifikation der unternehmensspezifischen Risiken und Erstellung einer „Risiko-Landkarte“

* Risikoberechnung / Risikokennzahl
* Unternehmen mit Bonitätsinformationen
* Unternehmen ohne Bonitätsinformationen

Teil II: Monitoring und Identifikation von Krisen und Krisenstadien bei Kunden

* Indikatoren in den Stadien
* Handlungsoptionen in den Krisenstadien

Teil III: Konzeption, Aufbau und Nutzung eines Systems der Früherkennung von Ausfallrisiken

1. Festlegung der zu beobachtenden Kunden und der Art des Kundenmonitoring
2. Sammlung, Abstimmung und Definition der Beobachtungspunkte
3. Verteilung von Monitoringaufgaben und -zuständigkeiten im Unternehmen

Teil IV: Konzeption und Abstimmung von Reaktionsmustern

* Interne Maßnahmen: Datenanalyse und -bewertung
* Kommunikation mit Kunden und Dienstleistern
* Überblick über Sicherungsmaßnahmen

Teil V: Worst Case: Kundeninsolvenz

* Stopp or Go?
* Risiko Insolvenzanfechtung
* Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar spricht Fach- und Leitungskräfte aus Credit- und Forderungsmanagement, kaufmännische Leiter sowie Leitungskräfte aus Finanzen und Vertrieb an.

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

* Sie lernen weiche und harte Frühindikatoren für Krisen bei Kunden (B2B) kennen.
* Sie erfahren, wie Sie mit solchen Indizien umgehen und wie diese zu interpretieren sind.
* Sie erhalten Tipps für Handlungsoptionen in den verschiedenen Stadien der Kundenkrise.
* Sie lernen die Vorgehensweise zur Einführung eines Systems der Früherkennung Schritt für Schritt kennen.

SEMINARBESCHEINIGUNG

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

TERMIN UND ORT 2024

24. September 2024 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr (8 Unterrichtseinheiten) | Online – Seminar

TERMIN UND ORT 2025

11. März 2025 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 1 | Online – Seminar  
13. März 2025 09.00 Uhr bis 13.00 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 2 | Online – Seminar

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

23. September 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 1 | Online – Seminar  
25. September 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 2 | Online – Seminar