

Kurz- und mittelfristige  
Reduzierung des Forderungsbestandes  
durch ein Forderungsmanagementsystem

---

Unser Ansatz.  
Unsere Projekte.

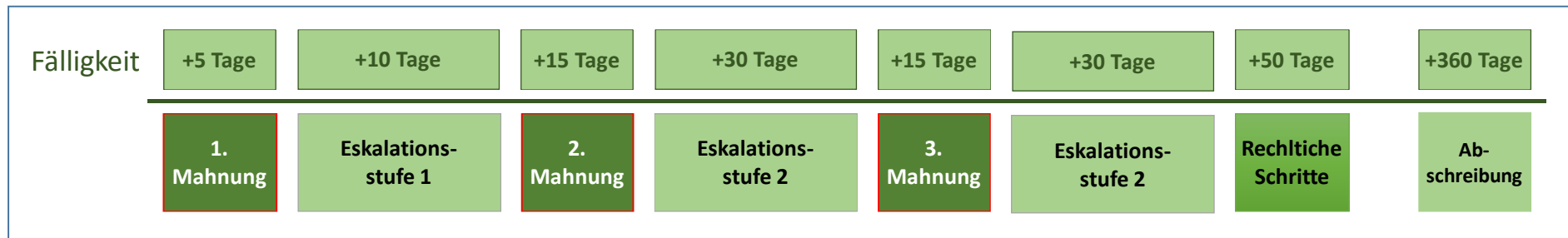
Gutmann – Global Advisory Partner

# Agenda

- 1) Erforderliche kurzfristige Aktivitäten
  - a. Validierung Forderungsbestand
  - b. Forderungen realisieren
  
- 2) Einführung funktionierendes Forderungsmanagement
  - a. Mahnschreiben, Fristen, Eskalationsstufen
  - b. Zahlungsmodalitäten prüfen (Einzugsermächtigung, Kreditkarte, Rechnung)
  - c. Automatisierung von Prozessen
  
- 3) Auswirkungen
  
- 4) Gutmann – Gap: Realisierte Projekte

# Signifikante Reduzierung des Forderungsbestandes

## Strategischer Ansatz zum Forderungsmanagement (Beispielhafter Prozess)



- Für ein erfolgreiches Forderungsmanagement, i. S. v. fristgerechtem Forderungseingang, ist ein stringenter Mahnprozess unverzichtbar.
- Bei einer hohen Anzahl von Forderungen, sollte die Mahnstrategie auf einem automatisierten Mahnprozess basieren.  
Dazu müssen der Mahnrhythmus und die jeweilig zu ergreifenden Maßnahmen auf das Geschäftsmodell abgestimmt werden.
- Durch ein Forderungsberichtswesen wird der aktuelle Status der Forderungen transparent und die Nachverfolgung der Forderungen erheblich erleichtert.
- Ziel ist es, den Geldeingang durch einen festgelegten Arbeitsprozess zu beschleunigen, um:
  - Den Cash Flow zu verbessern
  - Die Kosten des Mahnwesens zu reduzieren
  - Abschreibungen zu vermeiden

# Signifikante Reduzierung des Forderungsbestandes

## Unsere kurzfristigen Aktivitäten

---

- (1) Validierung und Analyse des Forderungsbestandes
- (2) Individuelle Festlegung von kurzfristig zu ergreifenden Maßnahmen
  - (1) Kommunikation mit Großkunden
  - (2) Überprüfung der Kundendatenbank
  - (3) Gezielte und kostenorientierte Kommunikation mit Kunden
- (3) Einführung eines regelmäßigen Forderungsberichtes zur Erhöhung der Transparenz
- (4) Regelmäßige Besprechung der offenen Forderungen und Festlegung von Verantwortlichkeiten
- (5) Definition von Eskalationsstufen
- (6) Einleitung rechtlicher Schritte unter Berücksichtigung von Kostengesichtspunkten

## Funktionierendes Forderungsmanagement

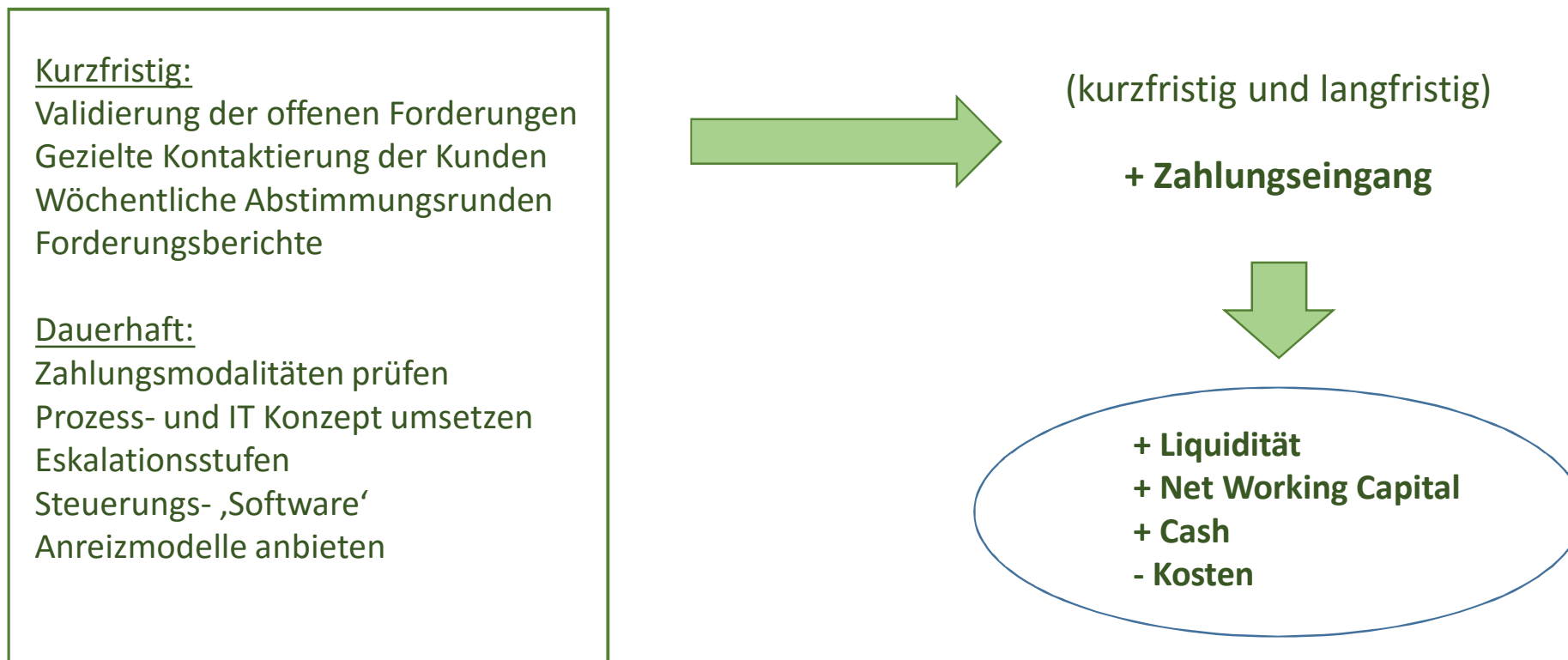
### Implementierung dauerhafter Maßnahmen

---

- (1) Prüfung und Analysierung der angebotenen Zahlungsmodalitäten unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit (auch für Bestandskunden)
  - (1) Rechnung (Bonitätsprüfung)
  - (2) Einzugsermächtigung (Mitbewerber nutzen diese Möglichkeit)
  - (3) Kreditkarte
- (2) Erarbeitung und Implementierung eines Prozess- und IT-Konzeptes zur Einführung eines automatisierten Mahnprozesses unter Berücksichtigung verschiedener Zahlungsmöglichkeiten
- (3) Interne Kommunikation des künftigen Prozesses
- (4) Strategisches und konzeptionelles Aufsetzen eines gerichtlichen Mahnprozesses
- (5) Einführung eines zentralen Forderungsmanagementtools zur nachhaltigen Verfolgung der offenen Forderungen mit der Verteilung von konkreten Arbeitspaketen an die jeweiligen Sachbearbeiter

## Auswirkungen

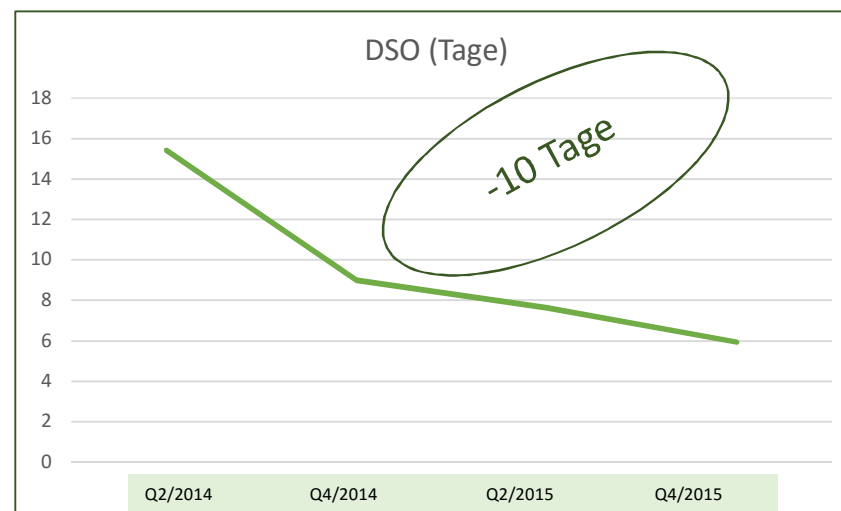
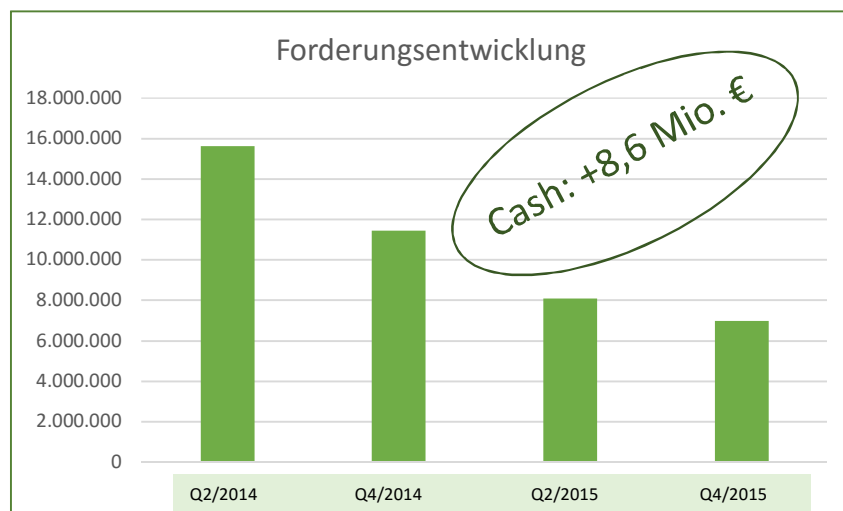
### Positive Auswirkung durch ein funktionierendes Forderungsmanagement



## Unsere Erfahrung

### Erfolgreich realisierte Projekte (1)

- (1) Reduzierung des Forderungsbestandes eines Dax Konzerns (Forderungsvolumen 600 Mio. €/ 200.000 Einzelforderungen) durch Einführung eines stringenten Forderungsmanagementsystems sowie von SEPA Einzugsermächtigungen



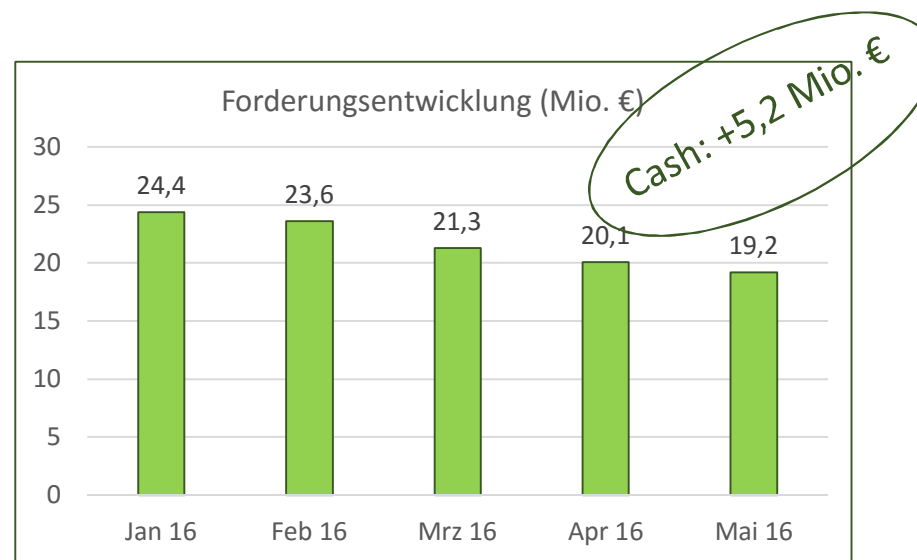
**Erreichte Forderungsreduzierung um mehr als 50% (8,5 Mio. €) und eine Verbesserung der Umschlagsrate der Forderungen von 15 auf 5 Tage**

## Unsere Erfahrung

### Erfolgreich realisierte Projekte (2)

(2) Einführung Forderungsmanagement sowie Reduzierung der ausstehenden Zahlungen  
Automobilzulieferbetrieb (Tier1) (Forderungsvolumen 24,4 Mio. €/ 3.500 Einzelforderungen)

- a. Kontaktaufnahme Einzelkunden
- b. Wöchentliche Abstimmung mit Buchhaltung und Vertrieb
- c. Erstellung und Einführung Konzernrichtlinie (Europa)
  - a. Mahnprozess und –schreiben
  - b. Eskalationsstufen
  - c. Zahlungsfristen
- d. Einbindung SAP
- e. Einführung Software zur Steuerung der Forderungen
- f. Durchführung der wöchentlichen Sitzungen
- g. Ausweitung der Vorgehensweise weltweit (ab 2017)



**Erreichte Forderungsreduzierung um mehr als 20% in 5 Monaten**

**→ Cash Erhöhung um 5,2 Mio. €**



Vielen Dank.

Gutmann – Global Advisory Partner  
Berlin - Düsseldorf - München

Ihr Ansprechpartner:

**RA Yvonne Zollner**

0211/ 9954 5975

[Y.Zollner@Gutmann-Gap.de](mailto:Y.Zollner@Gutmann-Gap.de)