

Wirksames Debitorenmanagement

Wie Sie aus Ihren Forderungen schneller Liquidität gewinnen



Working Capital-Programme: Alle 3 Stellhebel nutzen

Die ganzheitliche Betrachtung bringt den größten Werthebel

Working Capital-Programm Stoßrichtung

- Synchronisierung der Zeitpunkte zwischen Zahlungseingängen und Zahlungsausgängen
- Schaffung einer ausgeglichenen Working Capital Balance
- Abbildung der Maßnahmen/Anforderungen im Geschäftsmodell zur Nachhaltigkeit der Effekte

Ziel



Reduktion Working Capital

Forderungen-Stellhebel



Beschleunigung Zahlungseingänge mit strukturiertem **Debitorenmanagement**

Fokus der Unterlage

Vorräte-Stellhebel



Erhöhung Umschlagshäufigkeit durch Optimierung Prozesskette und **Bestandsmanagement**

Verbindlichkeiten-Stellhebel



Optimierung Beschaffungsprozesse und liquiditätsorientiertes **Kreditorenmanagement**

Zur Absicherung der nachhaltigen Kennzahlenverbesserung Einführung eines regelmäßigen **Working Capital Controllings**

Erfolgsmessung

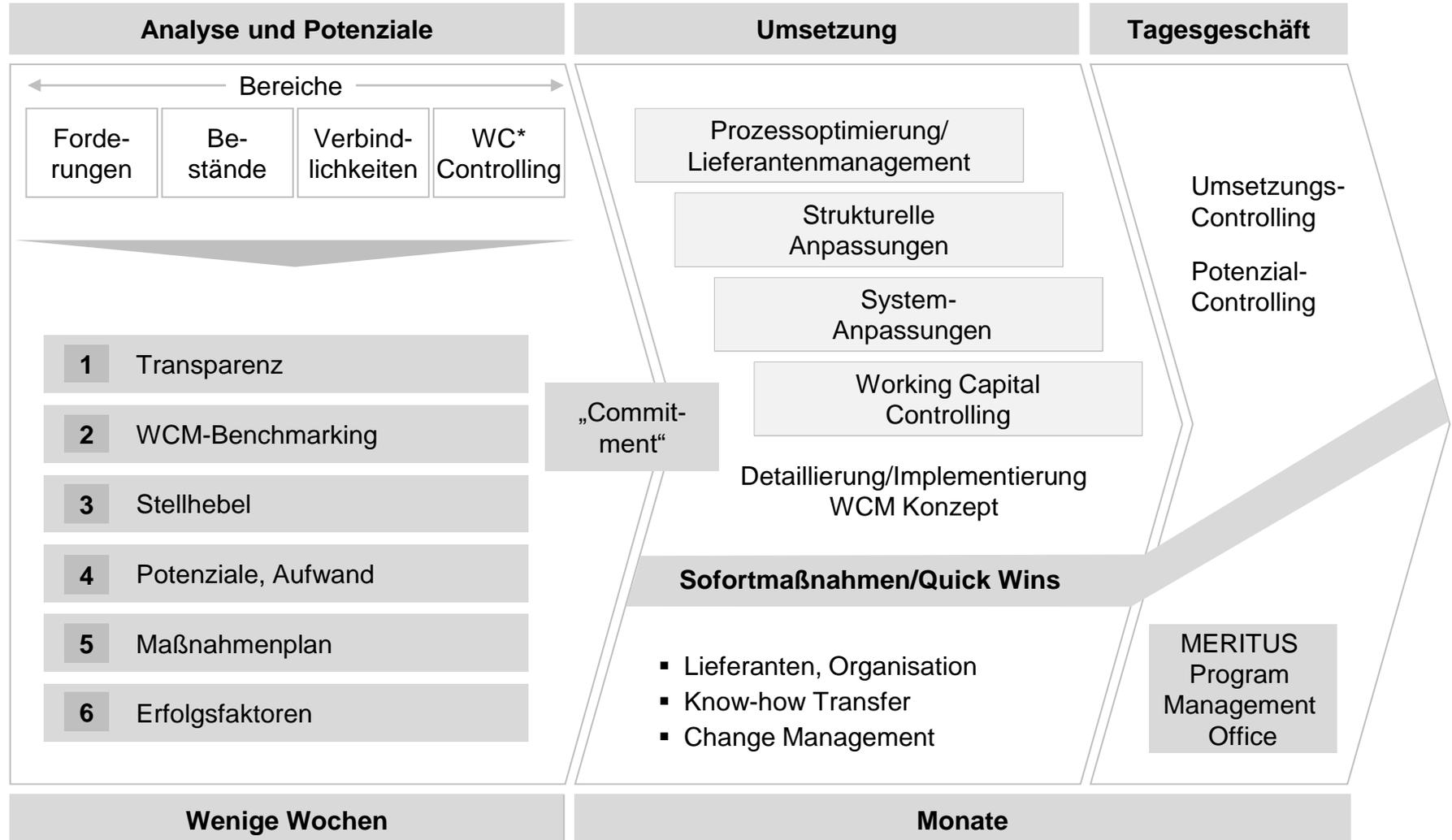
Stellhebelübersicht zur Optimierung des Debitorenmanagements

Auf Basis einer kurzen Analyse der Daten und der Prozesse sind relevante Stellhebel zu identifizieren

Bereiche	Module	Stellhebel
D Debitorenmanagement	D1 Kundensegmentierung und Rating	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewertungssystematik für Kunden Rating ▪ Regeln für Bewertung Neukunden ▪ Überprüfung Bestandskunden durch Rating-Modell ▪ Transparenz kundenspezifischer Daten
B Bestandsmanagement	D2 Beschleunigung Zahlungseingänge	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Standardisierung Zahlungskonditionen ▪ Einführung Kompetenzmatrix ▪ Reduzierung Zahlungsziele ▪ Monitoring Zahlungsziele
K Kreditorenmanagement	D3 Reduzierung überfälliger Forderungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ursachenanalyse ▪ Kunden-Rating, Kundenanalyse ▪ Intensivierung/ Beschleunigung Mahnprozess ▪ Differenzierte Maßnahmenkaskade
C Working Capital Controlling	D4 Verbesserungen Abläufe/ Systeme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Koordination Vertrieb und Debitorenkontrolle ▪ Standardisierte Reports ▪ Anreizsystem Vertrieb ▪ Debitorenrichtlinie
	D5 Einsatz Finanzierungsinstrumente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Factoring ▪ Asset Backed Securitization ▪ Accounts Receivable Loans ▪ ...
Bearbeitung erfolgt auf Ebene „Stellhebel“		

Working Capital-Programm mit straffem Projektmanagement umsetzen

Nur mit einem stringentem Projektmanagement wird die Working Capital Optimierung zum Erfolg



*Working Capital

Unsere Berater und Interim Manager steigern Ihre Profitabilität

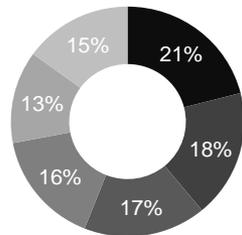
MERITUS ist eine auf Restrukturierung und Ergebnisverbesserung spezialisierte Unternehmensberatung

How?

Menschen

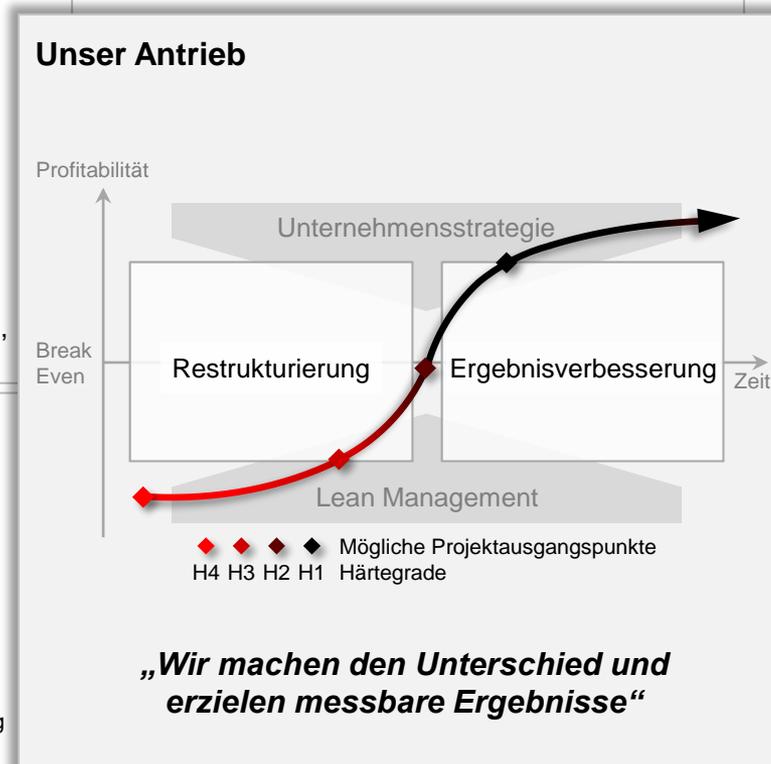
- Berater**
 - Denken und handeln wie Unternehmer
- Externe Experten**
 - Strukturiert, analytisch, zahlenorientiert
- Interim Manager**
 - Lösungsorientierte Umsetzer
 - Entschlossen, fachlich fundiert, menschlich
- Sprachen**
 - Deutsch, Englisch, Chinesisch, Russisch, Spanisch, Französisch

Interim Schwerpunkte



- CRO
- CEO/CFO/CSO
- (Multi-)Projektmanagement
- Werks-/Produktionsleitung
- Einkaufsleitung
- Weitere Fachbereichsleitungen

Why?



What?

Handlungsfokus

- Branchen**
 - Automotive – 33%
 - Maschinenbau – 27%
 - Elektro – 11%
 - Konsumgüter – 8%
 - Aviation – 5%
 - Sonstige – 16%
- Unternehmensgrößen**
 - < 50 Mio. € – 27%
 - 50-100 Mio. € – 28%
 - 101-500 Mio. € – 33%
 - 501-1.000 Mio. € – 8%
 - > 1.000 Mio. € – 4%
- Projektthemen (exemplarisch)**
 - H1**
 - Strateg. Neuausrichtung
 - Mobilisierung Vertrieb
 - Reorganisation
 - H2**
 - Wertschöpfungstiefe
 - Einkaufskostensenkung
 - Fertigungsexzellenz
 - H3**
 - Ertragssteigerung
 - Working Capital Mgmt.
 - Task Force Mgmt.
 - H4**
 - Liquiditätsmanagement
 - Operat. Restrukturierung
 - Sanierungsgutachten

Erstklassige Konzepte und operative Umsetzung aus einer Hand



Unser Angebot an Sie

Gerne vertiefen wir unverbindlich und gemeinsam mit Ihnen Ihre spezifische Fragestellung/ Ausgangssituation

Unsere Kunden sind erfahrene Unternehmer in herausfordernder Wirtschaftslage oder mit anspruchsvollen wirtschaftlichen Zielen – getrieben von dem Wunsch zur klaren Neuausrichtung und Ergebnisverbesserung.
Sie gehören dazu?

Rufen Sie uns gerne an oder schreiben Sie uns eine E-Mail.

Ihr Ansprechpartner:



Dr. Jens Zimmermann
Managing Partner

Georg-Christian-von-Kessler-Platz 6
D - 73728 Esslingen am Neckar

T +49 711 - 933 445 - 0
F +49 711 - 933 445 - 99

j.zimmermann@meritus-advisors.de
www.meritus-advisors.de

