

## 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**

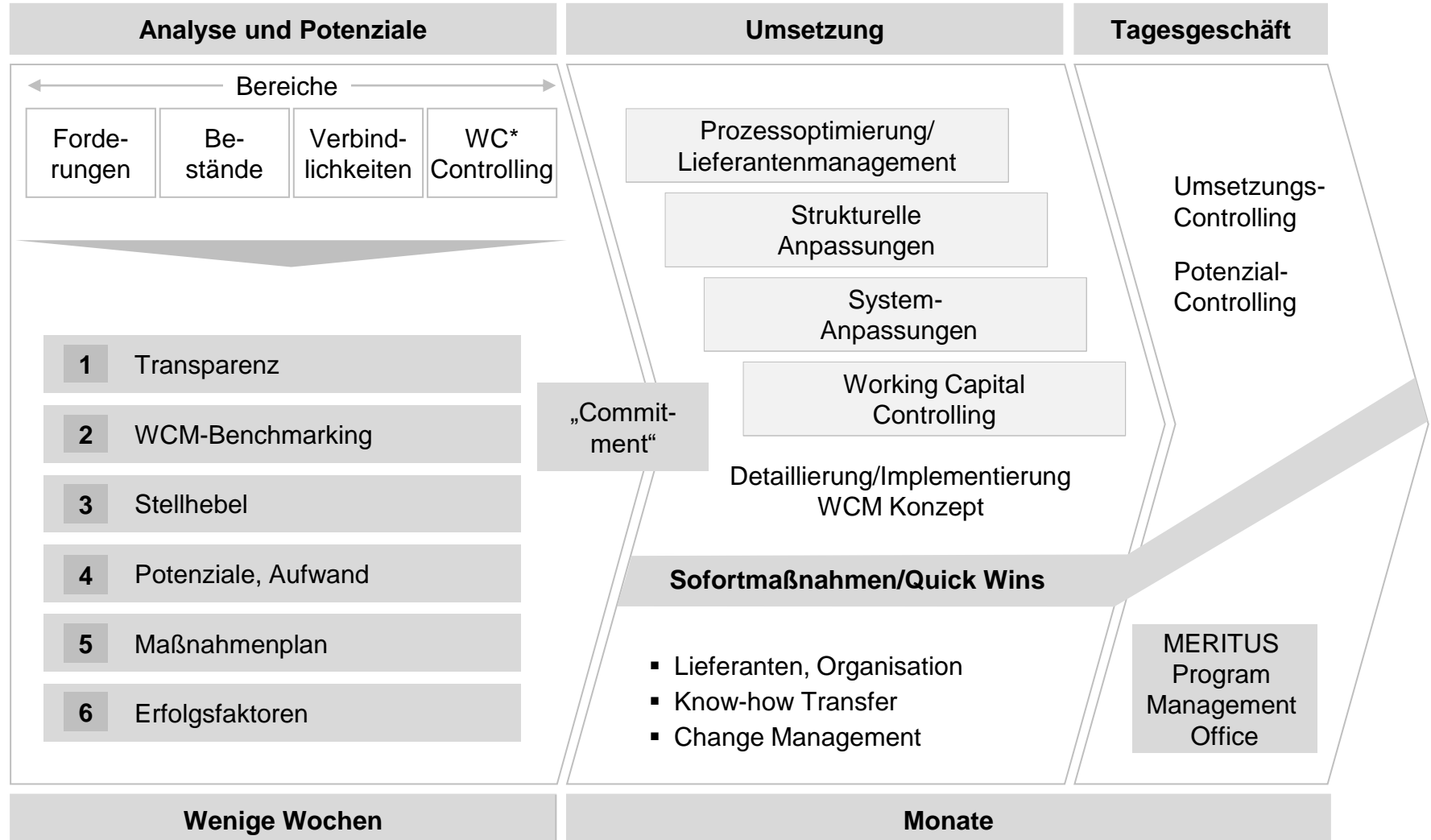
# Stellhebelübersicht zur Optimierung des Debitorenmanagements

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

# 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

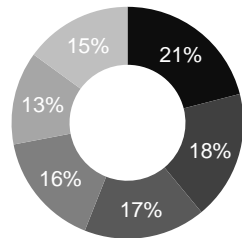
MERITUS ist eine auf Restrukturierung und Ergebnisverbesserung spezialisierte Unternehmensberatung

## How?

### Menschen

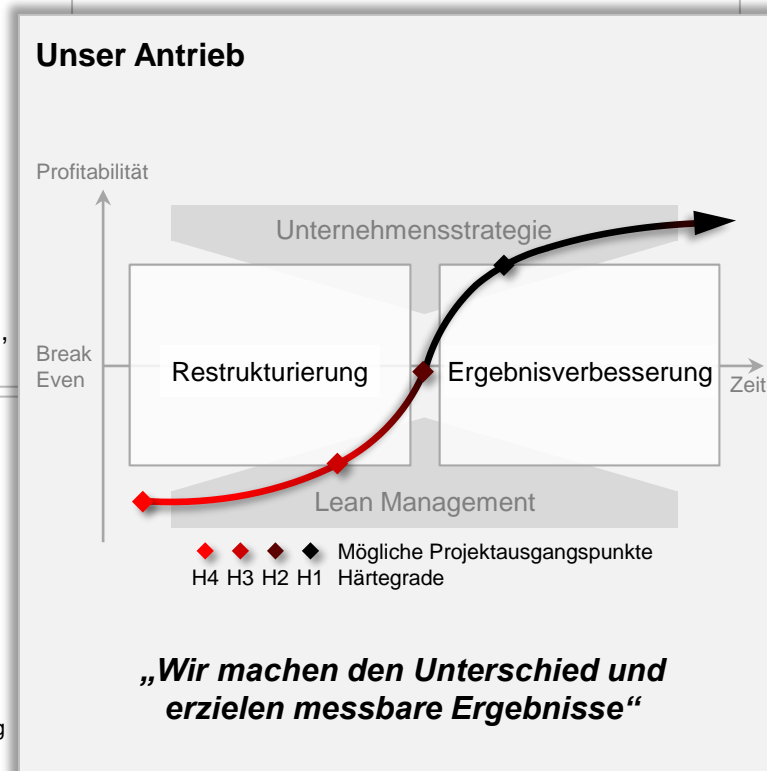
- Berater**
  - Denken und handeln wie Unternehmer
- Externe Experten**
  - Strukturiert, analytisch, zahlenorientiert
- Interim Manager**
  - Lösungsorientierte Umsetzer
  - Entschlossen, fachlich fundiert, menschlich
- Sprachen**
  - Deutsch, Englisch, Chinesisch, Russisch, Spanisch, Französisch

### 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](mailto:j.zimmermann@meritus-advisors.de)  
[www.meritus-advisors.de](http://www.meritus-advisors.de)

