

Workshop Sanierungskonferenz 2014

Unternehmen stabilisieren und Erträge steigern mit effizientem Forderungsmanagement

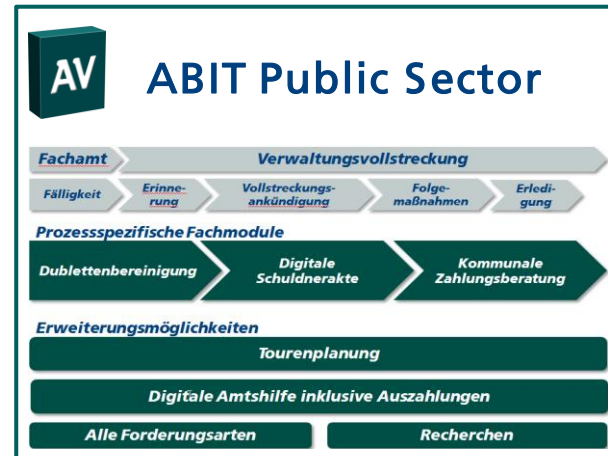
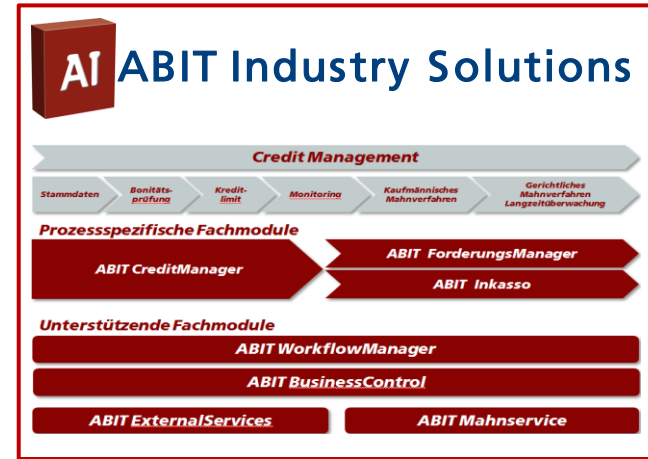
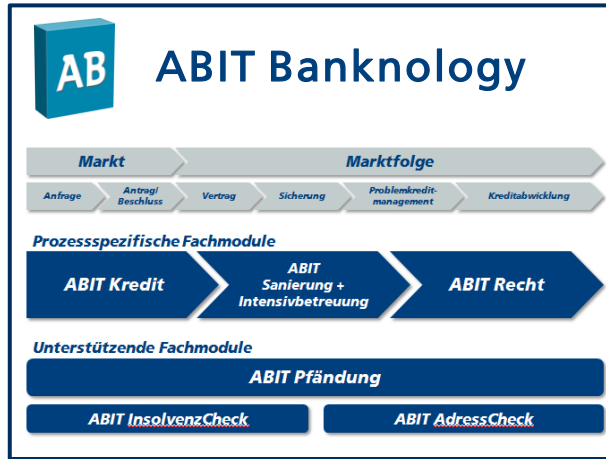


ABIT – A bit better

- ✓ ABIT bietet Softwarelösungen und Consulting für intelligentes Prozess- und Forderungsmanagement
- ✓ Unsere Produkte ermöglichen höchst skalierbare Automatisierungsabläufe und werden individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt
- ✓ Rund 600 Kunden setzen auf unsere maßgeschneiderten Lösungen und schätzen unsere fast 30 jährige IT- und Consulting Erfahrung
- ✓ Mehr als 150 engagierte Mitarbeiter arbeiten täglich daran, unsere Produkte weiter zu entwickeln und innovative Ideen umzusetzen



ABIT – A bit better



Inhalt

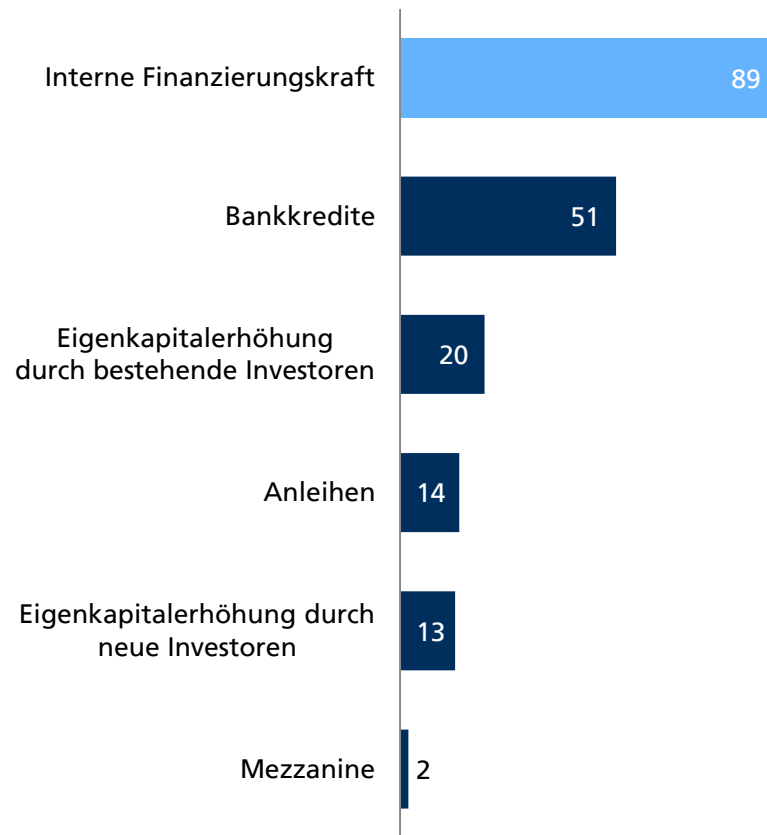
1. Wirtschaftliche Ausgangslage
2. Forderungsmanagement und „Order-to-Cash“ Prozess
3. Chancen durch effizientes Forderungsmanagement

1. Wirtschaftliche Ausgangslage

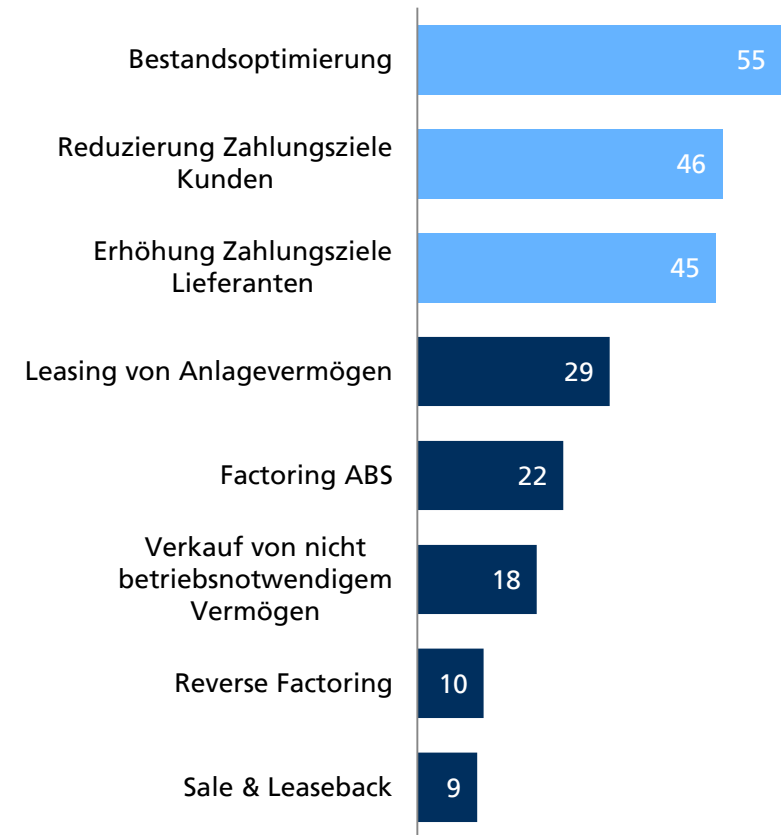
Innenfinanzierungen haben im Mittelstand große Bedeutung - die Reduzierung von Zahlungszielen steht dabei mit an oberster Stelle

Bedeutung allgemeiner und interner Finanzierungsformen in % der Nennungen

Allgemeine Finanzierungsformen



Innenfinanzierungsformen



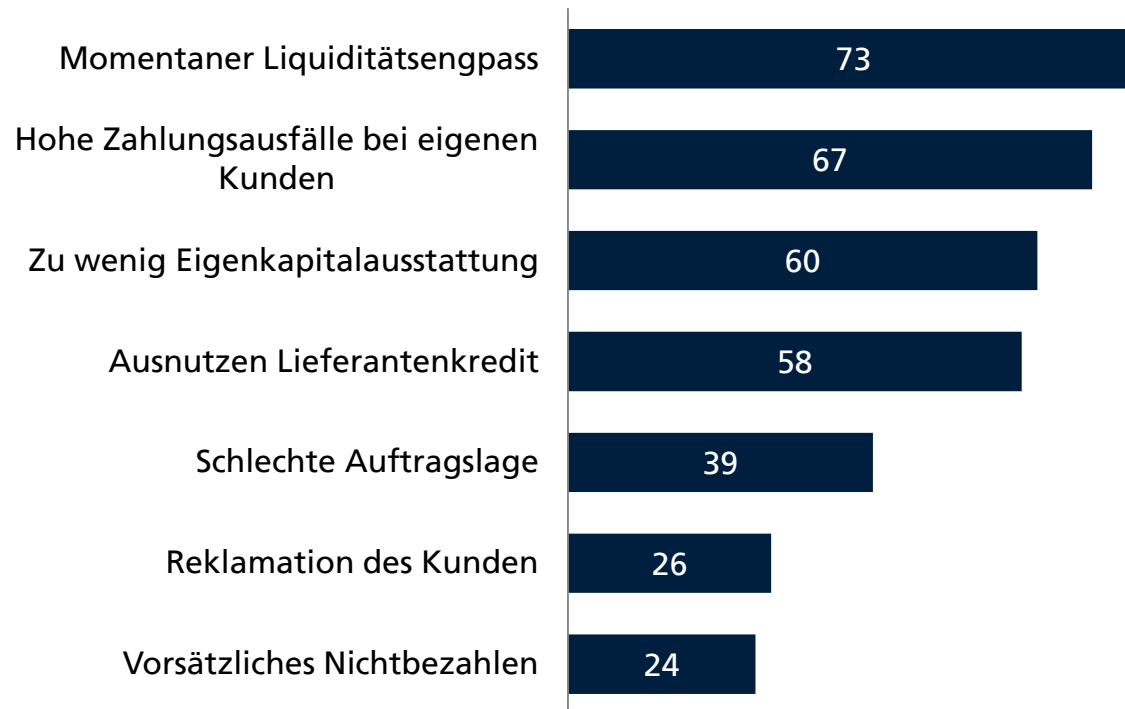
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Cash for Growth, Roland Berger / Creditreform 2013

Eine schlechte Zahlungsmoral ist bei Unternehmen häufig ein Indikator für eine desolante Wirtschaftslage

Umfrageergebnis zur Motivation von Zahlungsverzögerungen bei Unternehmen

In % der Nennungen



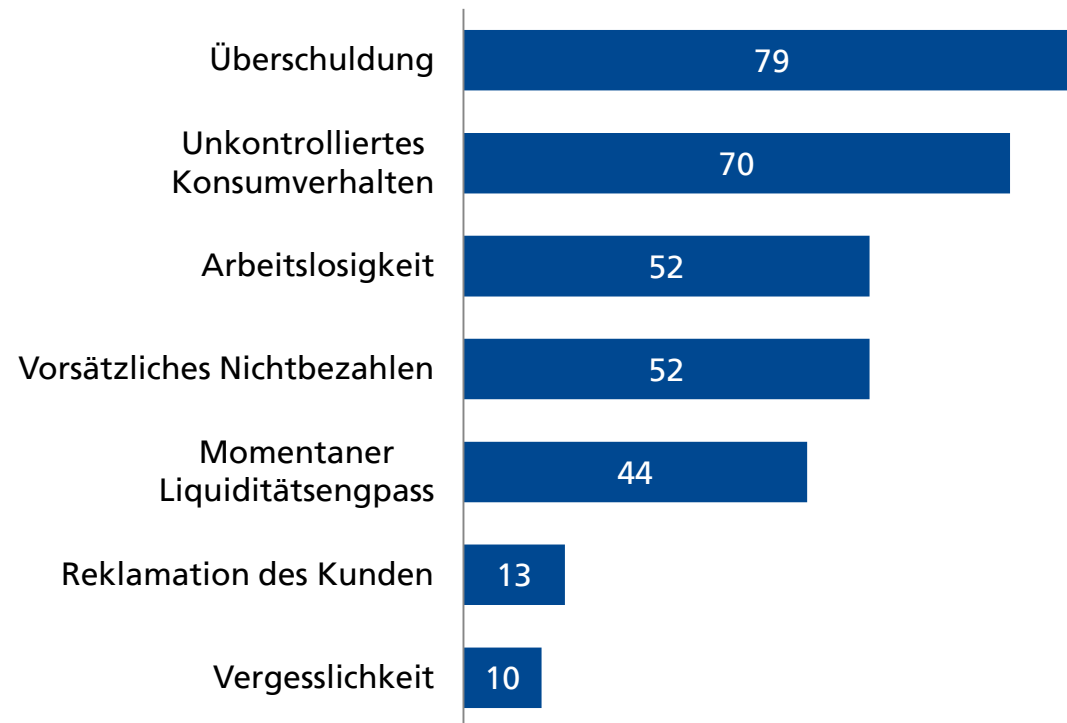
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Mitgliederumfrage des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V., Mai 2014

Im B2C Umfeld tragen neben finanziellen Gründen auch persönliche Rahmenbedingungen zu einer schlechten Zahlungsmoral bei

Umfrageergebnis zur Motivation von Zahlungsverzögerungen bei Verbrauchern

In % der Nennungen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Mitgliederumfrage des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V., Mai 2014

Öffentlich- rechtliche Einrichtungen, wichtige Lieferanten und Versorgungseinrichtungen werden zuerst bezahlt

Ranking der Prioritätenvergabe bei der Zahlung von Verbindlichkeiten

1. Öffentlich- rechtliche Einrichtungen (Steuern, Gebühren, Beiträge)
2. Die wichtigsten Lieferanten
3. Gas-, Wasser-, Energieversorger
4. Zinsen und Tilgungen an Finanzinstitute
5. Rechnungen mit den ältesten Fälligkeitsdaten
6. Lieferanten, die den größten Zahlungsdruck ausüben
7. Lieferanten mit einer freundschaftlichen Wirtschaftsbeziehung
8. Die höchsten Verbindlichkeiten
9. Regionale Lieferanten
10. Internationale Lieferanten

Quelle: European Payment Index 2013

Warenkreditversicherungen bieten Schutz vor Forderungsausfällen, dennoch werden sie zunehmend kritisch betrachtet

Häufige Gründe für den Verzicht auf Warenkreditversicherungen:

- ✓ Der Prozess der Forderungsbeitreibung bleibt zunächst im Unternehmen
- ✓ Obliegenheit der lückenlosen Dokumentation gegenüber dem Versicherer
- ✓ Viele Warenkreditversicherungen haben in den letzten Jahren erhebliche Einschränkungen in ihren Leistungszusagen vorgenommen
- ✓ Versicherungsgebühren sind Aufwendungen, die den Erfolg des Geschäfts belasten – unabhängig vom Eintritt eines Schadenfalles
- ✓ Einige Warenkreditversicherer setzen Factoring für eine Deckungszusage voraus

Auch Factoring ist eine Alternative zum aktiven Forderungsmanagement, die eher selten genutzt wird

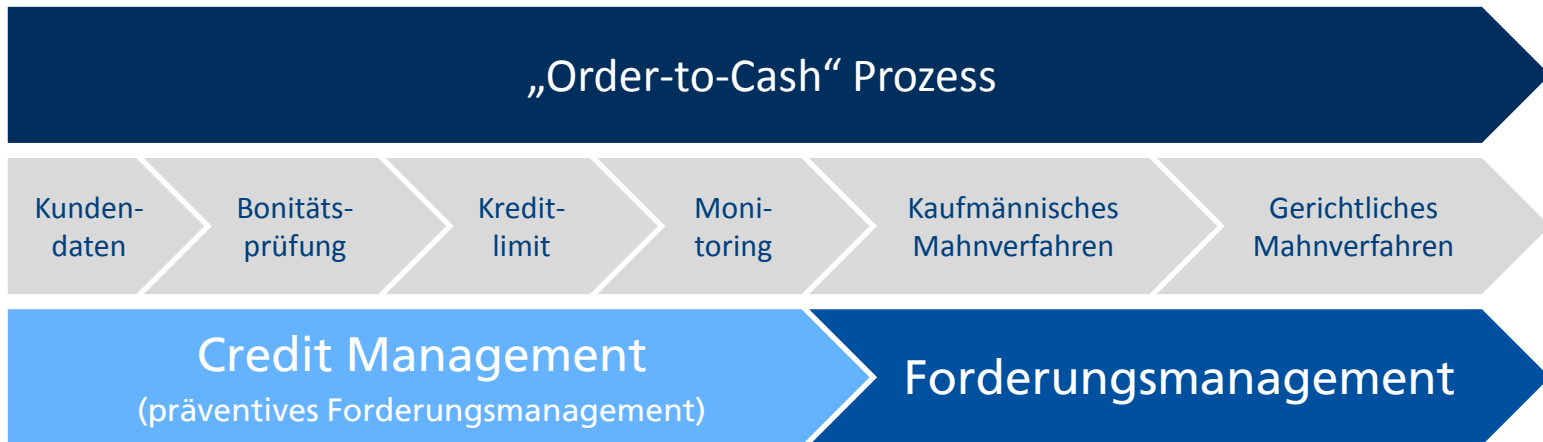
Häufige Gründe für den Verzicht auf Factoring:

- ✓ Einige Unternehmen haben Vorbehalte gegenüber Factoring, die es ggf. aus dem Weg zu räumen gilt
- ✓ Das Gesamtverständnis im Bereich Factoring ist eher unterdurchschnittlich
- ✓ Von den ausgestellten Rechnungen ist nur ein gewisser Anteil Factoring-fähig, ein Restrisiko verbleibt also beim Lieferanten
- ✓ Factoring ist nicht kostenlos
- ✓ Der Kundenkontakt nach Zahlungseingang ist häufig gleichzeitig Anknüpfungspunkt für neue Aufträge

2. Forderungsmanagement und „Order-to-Cash“ Prozess

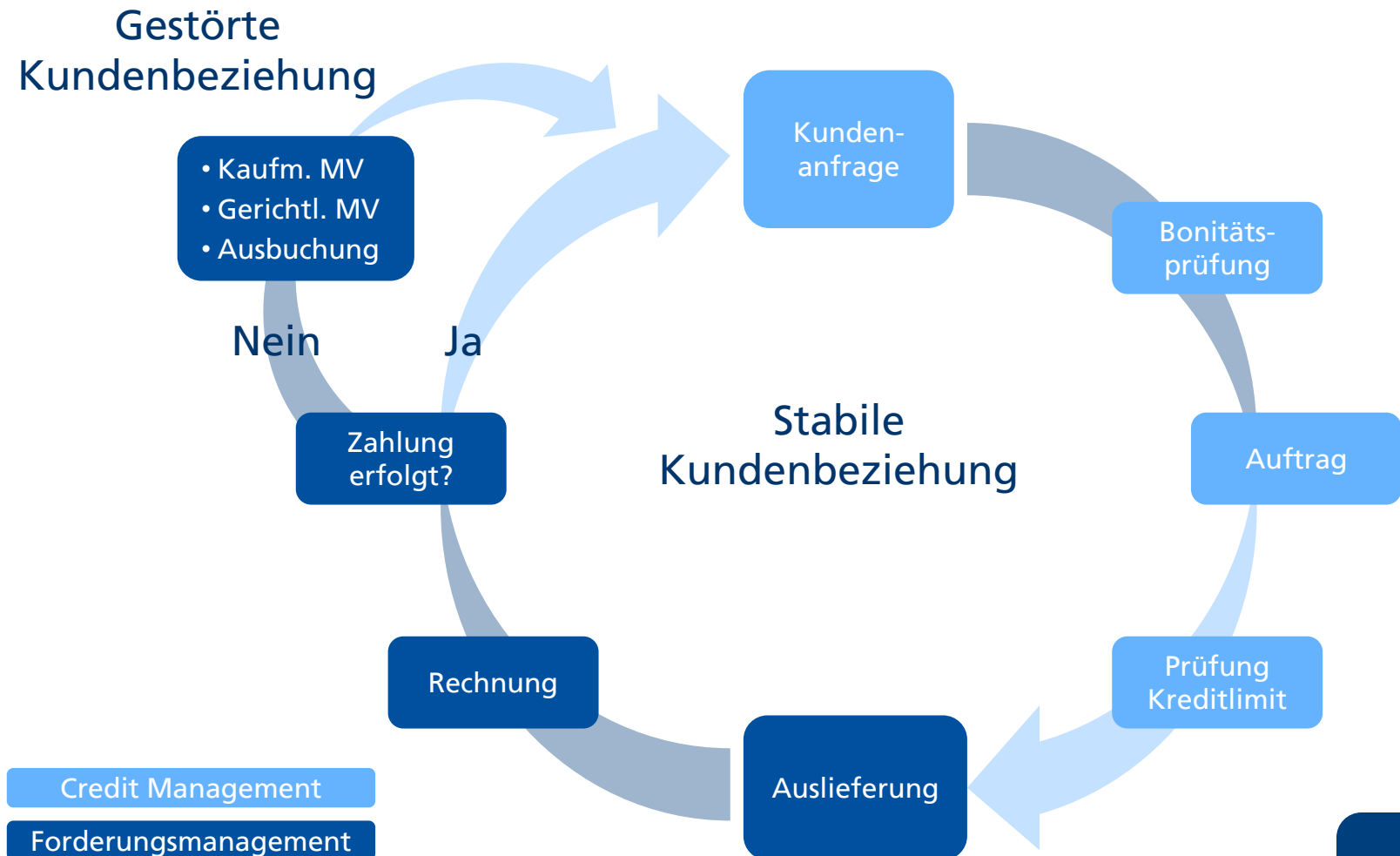
Credit- und Forderungsmanagement vermeiden Schäden und mindern Verluste durch Zahlungsausfälle

Aufbau des „Order-to-Cash“ Prozesses



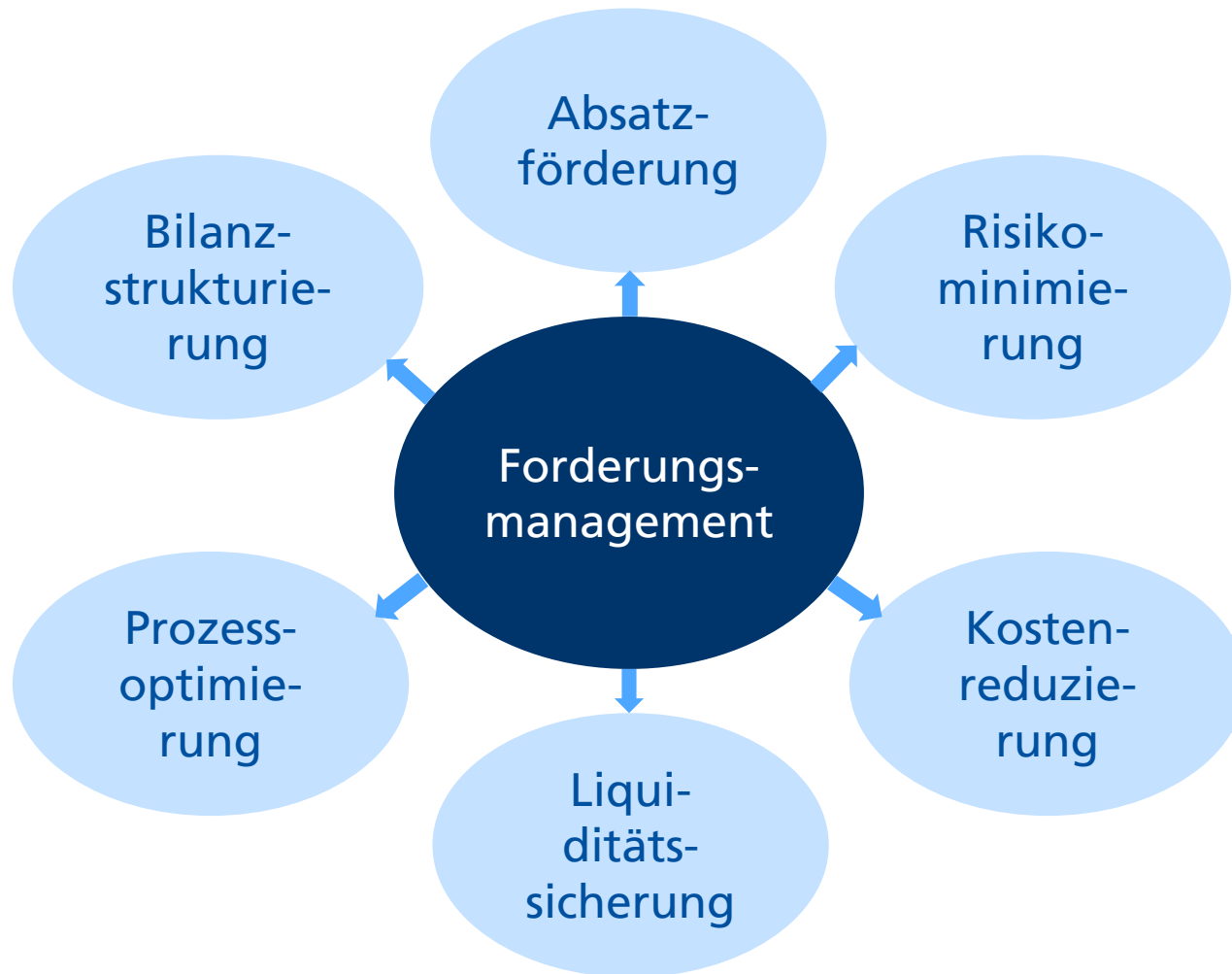
Im „Order-to-Cash“ Prozess sind Forderungs- und Credit Management auf die Erhaltung einer stabilen Kundenbeziehung ausgelegt

Wirkungszusammenhänge zwischen Forderungs- und Credit Management



3. Chancen durch effizientes Forderungsmanagement

Die Auswirkungen eines effizienten Forderungsmanagements erstrecken sich über weite Unternehmensbereiche



Die Einräumung von Zahlungszielen stellt eine Kreditgewährung dar, die mit erheblichen Kosten und Risiken verbunden sein kann

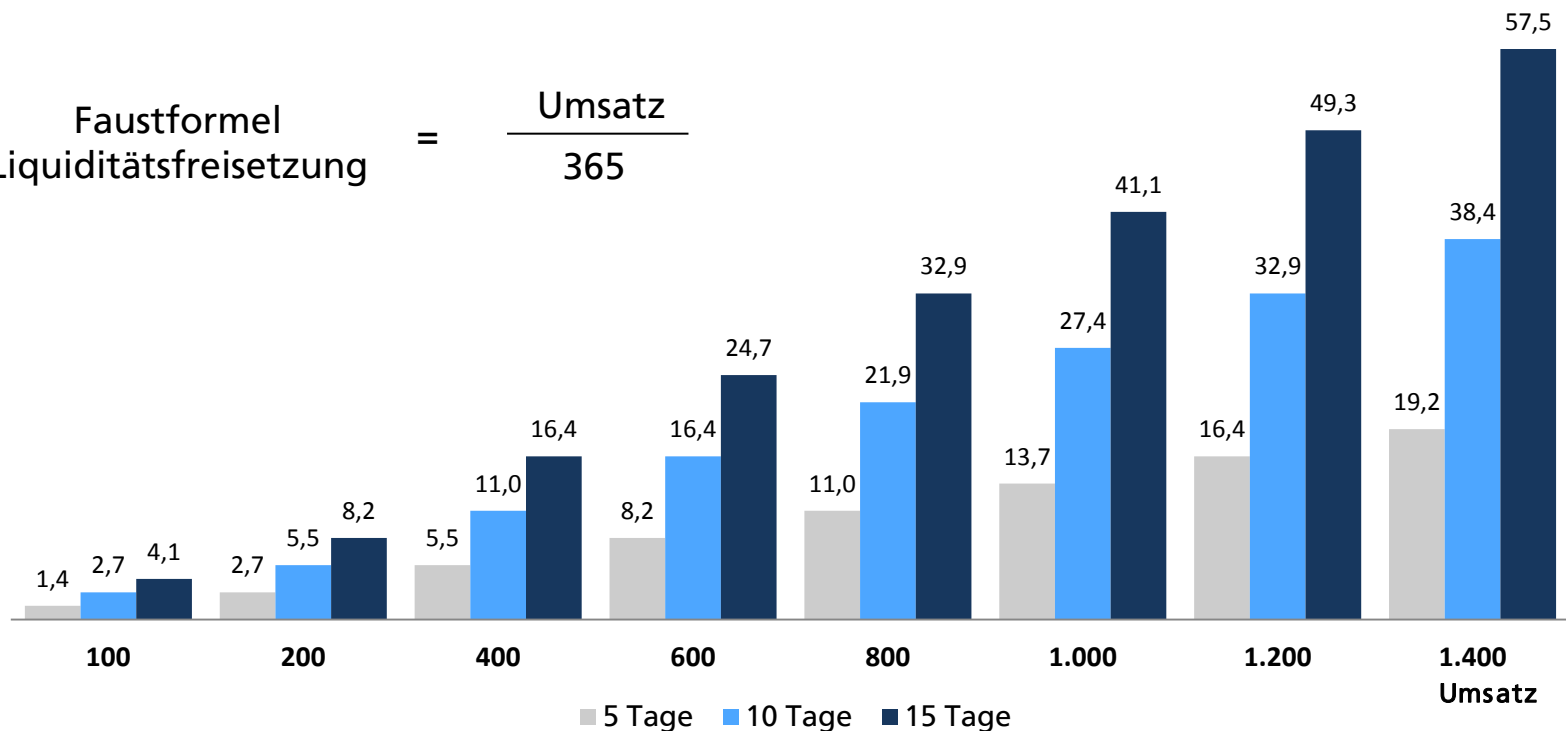
Faktoren, die bei der Einräumung von Zahlungszielen zu berücksichtigen sind:

- ✓ Die Einräumung von Zahlungszielen bindet beim Lieferanten in hohem Maße Kapital
- ✓ Bis zum Zahlungseingang entstehen durch Lieferantenkredite Vorfinanzierungskosten
- ✓ Die Verwaltung von Lieferantenkrediten fordert Personalkapazitäten
- ✓ Im Falle von Zahlungsausfällen entstehen zusätzliche Kosten durch die Forderungsbeitreibung – die ebenfalls vorfinanziert werden
- ✓ Ohne die Gewährung von Lieferantenkrediten können Wettbewerbsnachteile entstehen
- ✓ Je länger die gewährten Zahlungsziele, desto größer das Risiko eines Zahlungsausfalls

Je 100 Mio. Euro Umsatz werden pro verkürztem Tag Forderungslaufzeit (DSO) ca. 275.000 EUR Liquidität frei gesetzt

$$\text{Days Sales Outstanding (DSO)} = \frac{\text{Forderungen}}{\text{Umsatz}} \times 365$$

$$\text{Faustformel Liquiditätsfreisetzung} = \frac{\text{Umsatz}}{365}$$



Da Forderungsausfälle unmittelbar Ergebniswirksam sind, bedarf es zu deren Kompensation erhebliche Kraftaufwendungen

Beispielrechnung zum Ausgleich von Forderungsausfällen durch Umsatzerlöse:

Umsatz	€	1.000.000	25%
Umsatzrendite		2%	
<hr/>			
Gewinn	€	20.000	
Forderungsausfallquote		0,5%	
Forderungsausfall	€	5.000	
<hr/>			
Verbleibender Gewinn	€	15.000	
Erforderlicher Mehrumsatz	€	250.000	

Fazit:

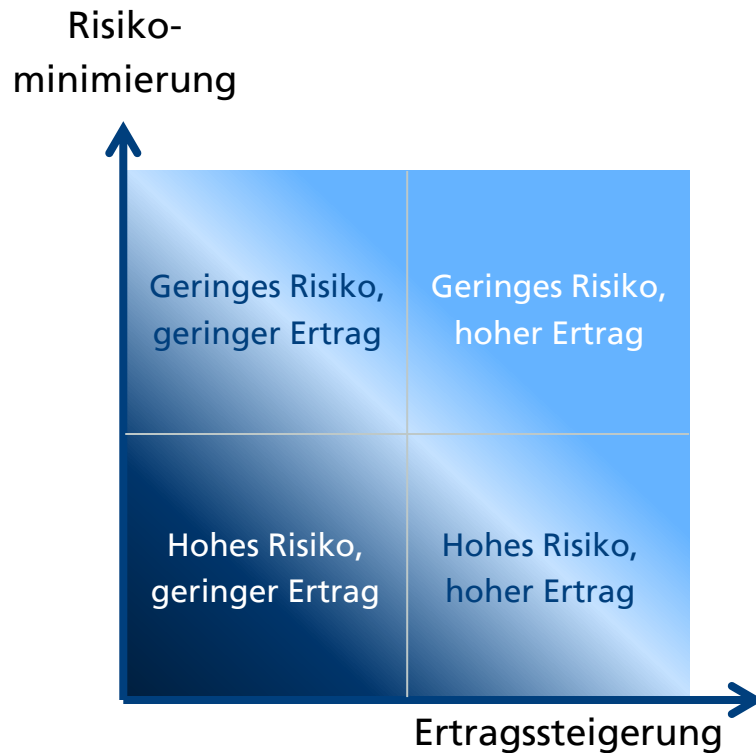
Um den Forderungsausfall von 0,5% bei einer Umsatzrendite von 2% ausgleichen zu können ist eine Umsatzsteigerung i.H.v. 25% erforderlich

Trotz erheblicher Kosten und Risiken können Lieferantenkredite entscheidende Kaufimpulse setzen und Absatzchancen erhöhen

Auswirkungen von Lieferantenkrediten auf den Absatz:

- ✓ Als Marketing-Instrument können Lieferantenkredite das Käuferverhalten positiv beeinflussen
- ✓ Kaufentscheidungen können begünstigt werden, zu denen es ohne die Vereinbarung von Zahlungszielen nicht gekommen wäre
- ✓ Ein Verzicht auf die Einräumung von Lieferantenkrediten kann nur zum Teil durch andere Marketing-Instrumente kompensiert werden
- ✓ Werden keine Lieferantenkredite gewährt, können Wettbewerbsnachteile entstehen

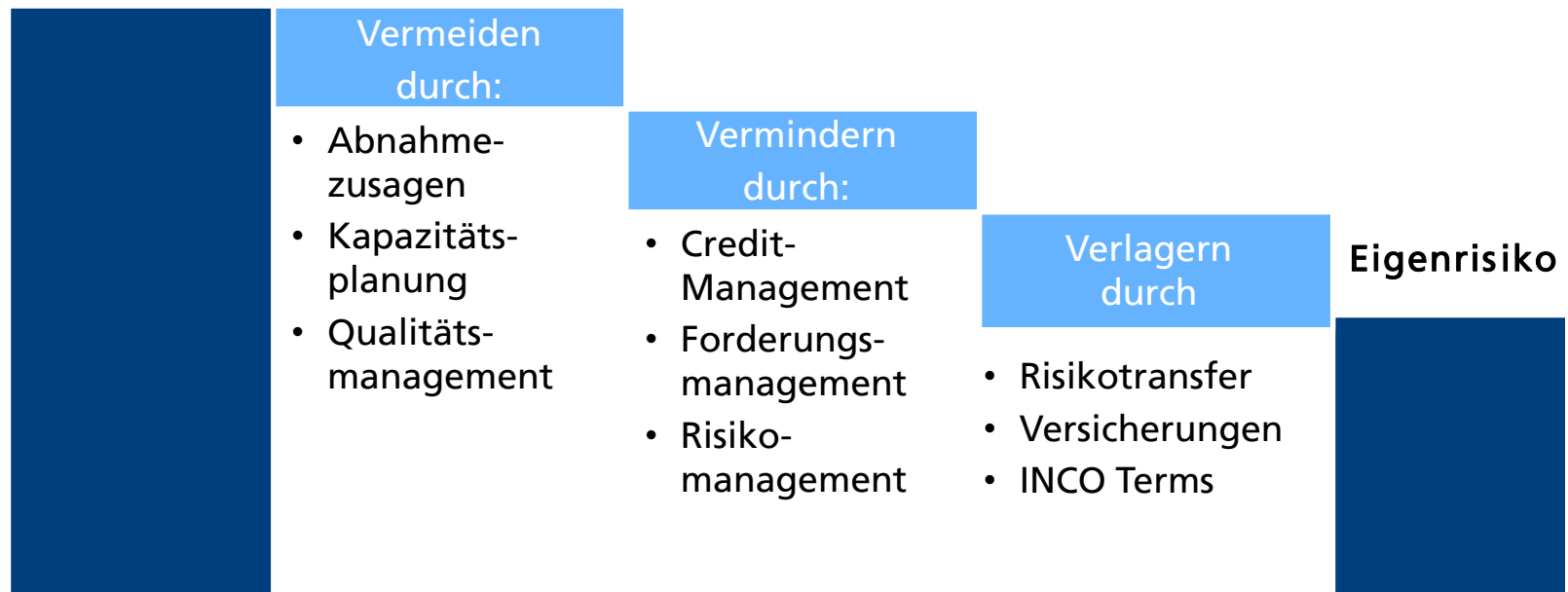
Ein Optimum an Ertrag und Liquidität ist nur durch eine ausgewogene Risiko- und Absatzpolitik möglich



Die Vergabe von Lieferantenkrediten erfordert wirksame Strategien und Maßnahmen zur Risikosteuerung

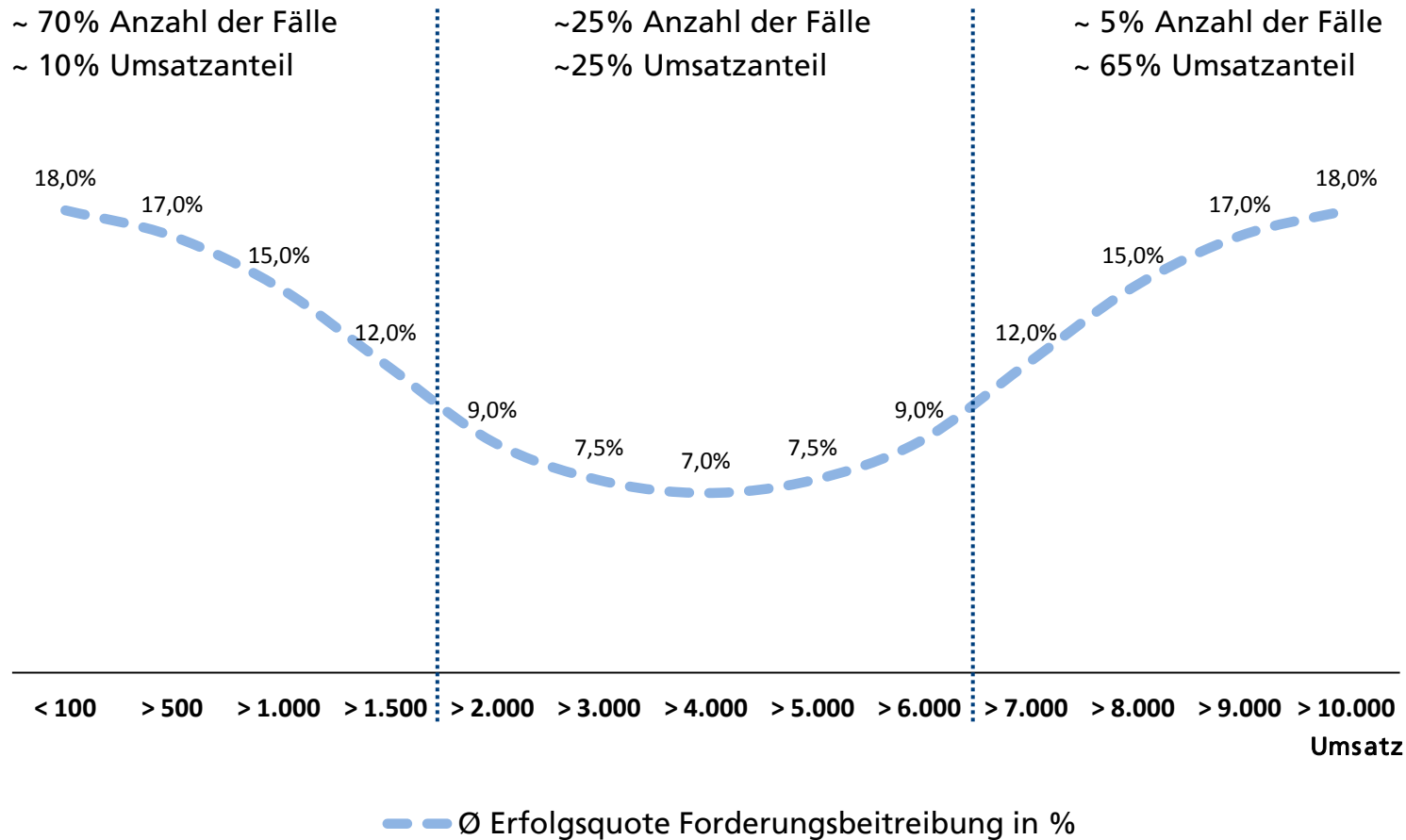
Strategien zur Minimierung von Zahlungsausfallrisiken

Gesamtrisiko



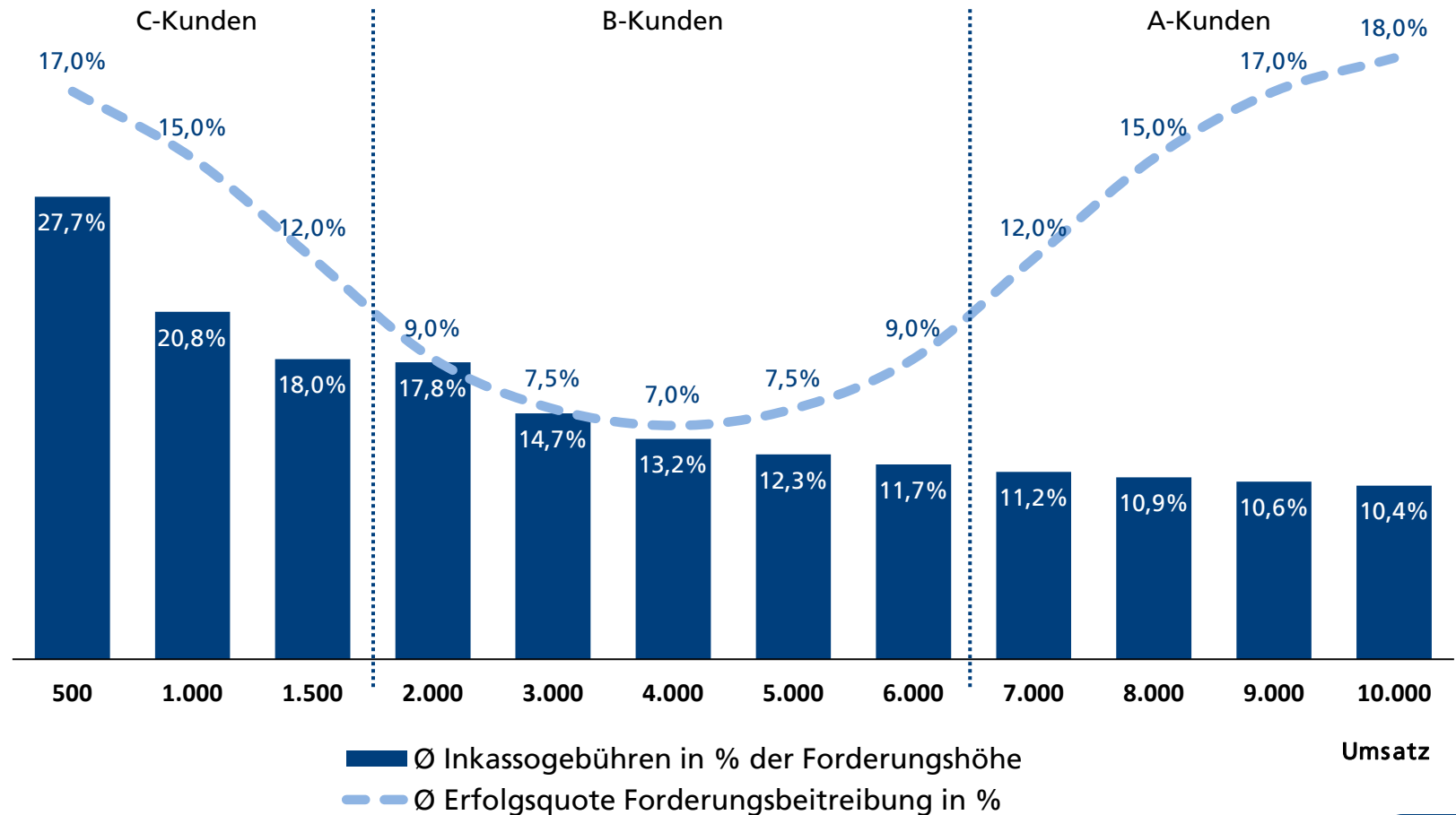
Eine Zielgruppenorientierte Analyse der Zahlungsausfälle deckt Risiken in der Lieferantenkreditvergabe auf

Typischer Verlauf der Erfolgsquote in Abhängigkeit zur Forderungshöhe



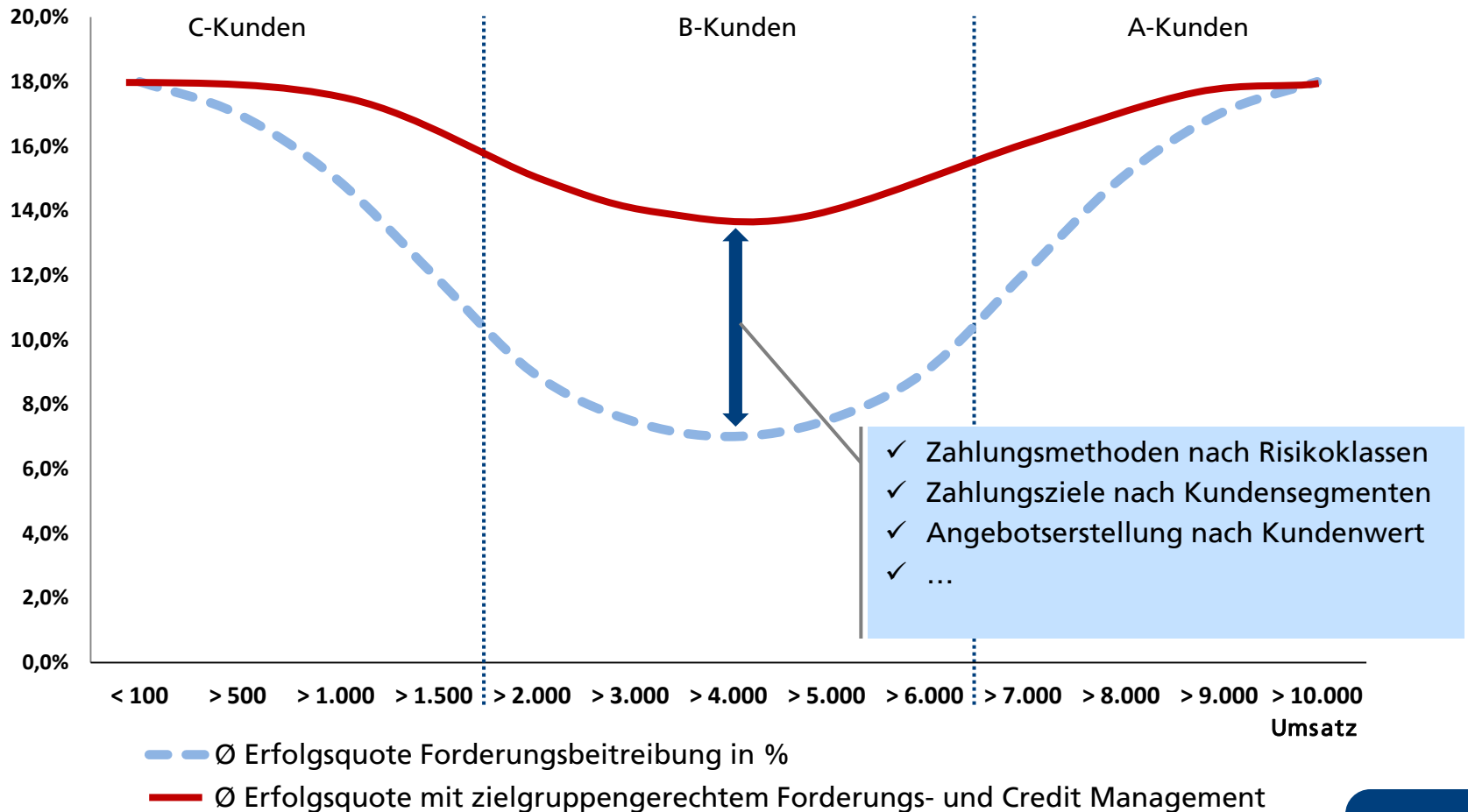
Ansatzpunkte für Kreditvergabestrategien ergeben sich z.B. bei Kundengruppen mit dem geringsten Gebühren- und Lieferdruck

Erfolgsquote Inkassomaßnahmen nach Gebührendruck und Kundenqualität



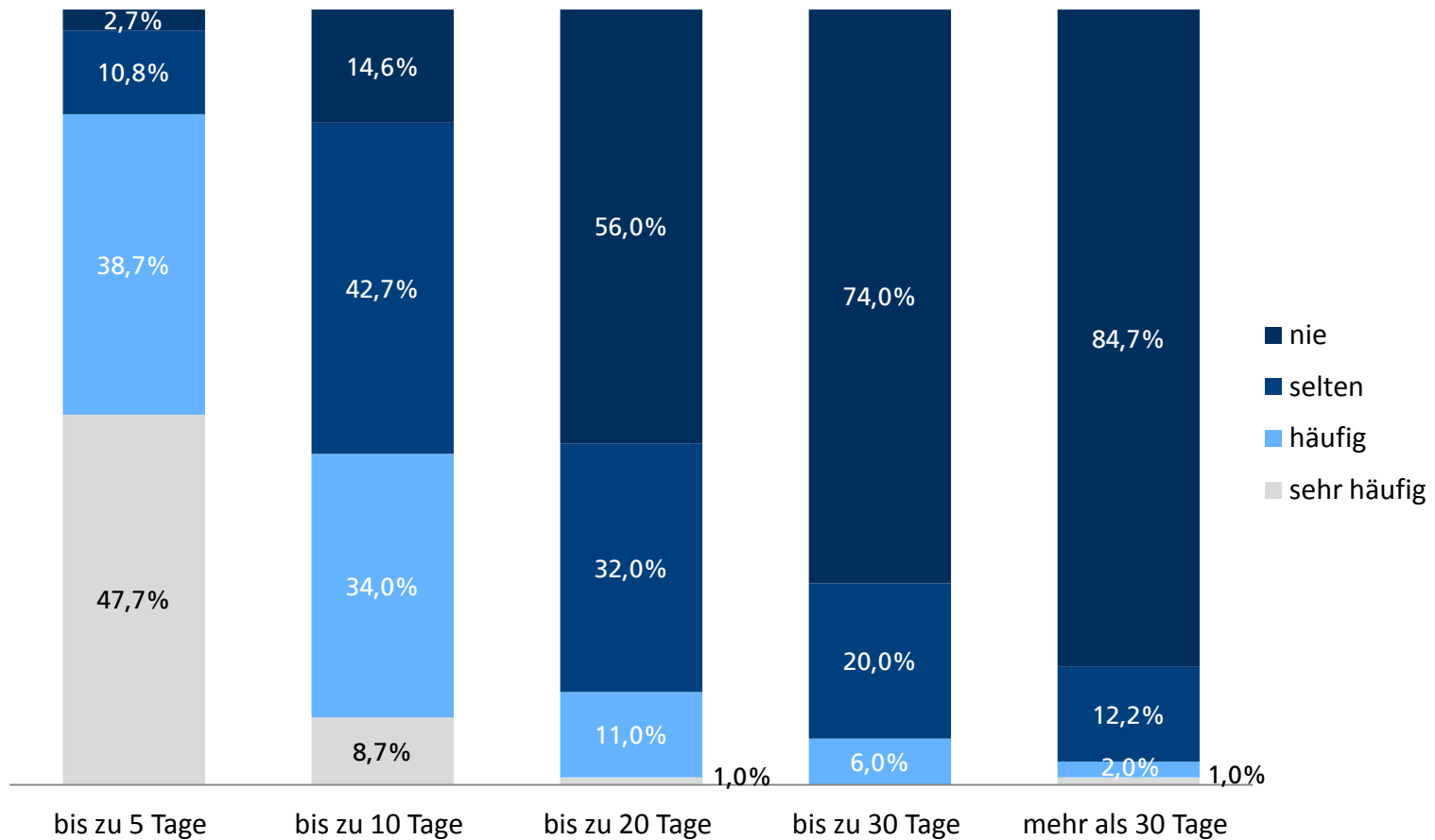
Durch Kundengruppenspezifische Maßnahmen können gezielte Verbesserungen in der Beitreibungsquote erreicht werden

Beispiel einer Erfolgsquote der Forderungsbeitreibung in Abhängigkeit zum Betrag



Eine Analyse der Duldung von Skontoabzug nach Nettofälligkeit gibt Aufschluss über die Effizienz des Forderungsbeitreibung

Häufigkeitsverteilung in %



Für ein konsequentes Forderungsmanagement müssen personelle, organisatorische und technische Voraussetzungen erfüllt sein

- ✓ Abbildung des Forderungsmanagement-Prozesses als Workflow
- ✓ Festlegung von Verantwortlichkeiten und Vertretungsregelungen im Beitreibungsprozess
- ✓ Klare Fristsetzungen und konsequente Terminierungen
- ✓ Strikter Umgang mit Kleinstforderungen und Bagatellbeträgen
- ✓ Telefonische Fallbearbeitung / Einwandbehandlung
- ✓ Systematisches Wiedervorlagen- und Notizenmanagement
- ✓ Erhöhung der Frequenz der Mahnläufe
- ✓ Standardisierter Schriftwechsel
- ✓ **Implementierung Software gestützter Automatisierungsprozesse**

**„Informationen nutzen nicht,
sie schaden nur dem, der sie nicht hat“**



ABIT – A bit better

Sprechen Sie uns an:

ABIT GmbH

Christian Stocks

Robert-Bosch-Str. 1

40668 Meerbusch

Tel.: +49 (0)2150 9351-841

Fax: +49 (0)2150 9351-299

Email: cstocks@abit.de

www.abit.de

