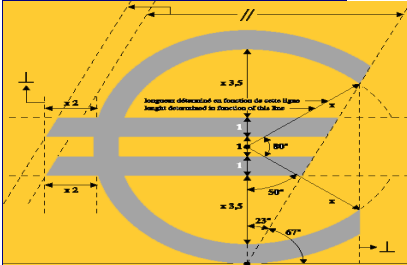


Beratungsangebot

Steigerung der Profitabilität durch effizientes Forderungsmanagement



Verschärfte Marktbedingungen, eine steigende Anzahl an Insolvenzen und schlechtes Zahlungsverhalten von Kunden erfordern präventive Maßnahmen zur Vermeidung von Forderungsausfällen und eine konsequente Verfolgung ausstehender Forderungen zur Sicherung der Liquidität und des Unternehmenserfolgs.

Ausgangssituation

Rund 31.300 Unternehmen meldeten im Jahr 2006 Insolvenz an. Die Tendenz ist weiterhin rückläufig. Zahlungsausfälle als Folge von insolventen Unternehmen werden in Deutschland für das Jahr 2006 auf über 31 Mrd. Euro geschätzt. Die Kosten, die durch schlechtes Zahlungsverhalten entstehen, können ebenso hoch angesetzt werden. Jede dritte Insolvenz gilt als Folgeinsolvenz aufgrund des Domino-Effektes durch ausgefallene Forderungen. 90% aller Unternehmen verzeichnen Forderungsausfälle. Verschärfend kommt zunehmender Ergebnisdruck durch steigenden Wettbewerb hinzu.

Das Forderungsmanagement ist in der Regel keine Kernkompetenz für Unternehmen, so dass dem Thema oft nicht die erforderliche Aufmerksamkeit zuteil und so die Liquidität und der Unternehmenserfolg gefährdet wird.

Zielsetzung

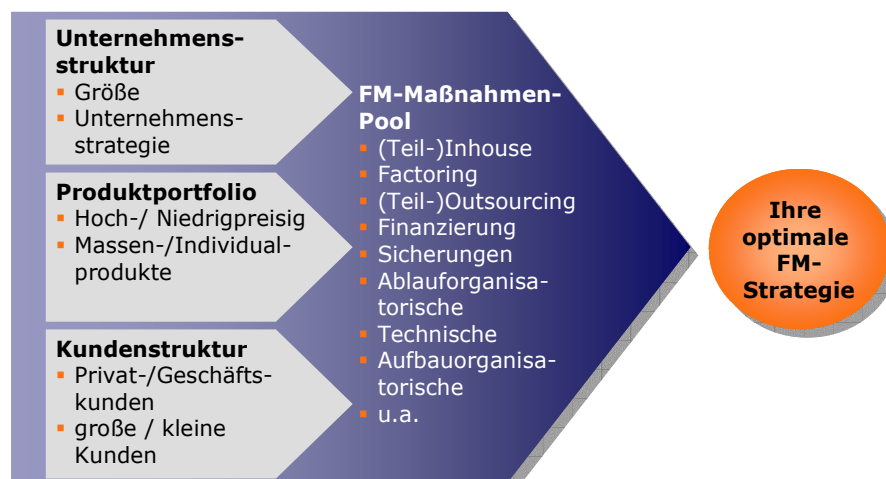
Hauptziel ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs durch Maximierung der Profitabilität des Kundenstamms. Dies wird erreicht durch:

- Minimierung der Forderungsausfälle und der Forderungsausstandsdauer
- Reduzierung der Kosten des Forderungsmanagements und Steigerung der Profitabilität
- Realistische Einschätzung der Risiken vor der Leistungserbringung
- Rechtzeitige Erkennung potenzieller Verluste
- Präventive Maßnahmen zur Reduzierung der Betrugsfällen
- Verkürzung der Vorfinanzierungszeiträume

Durch diese Maßnahmen werden zudem die Unternehmensliquidität und die Marktposition gesichert.

Lösungsansatz

Grundlegend ist eine auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtete Forderungsmanagementstrategie, die regelt, welche Maßnahmen im Forderungsmanagement wann angewendet werden sollen.



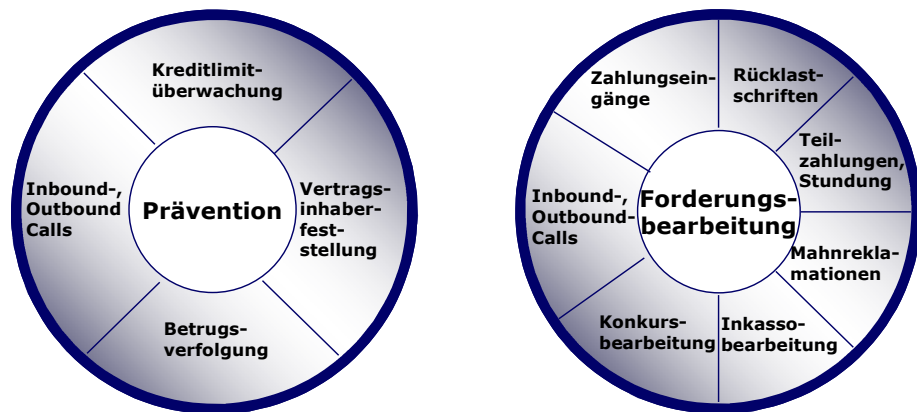
affinis consulting GmbH:

Ihr erfahrener Partner,
der Sie umfassend unter-
stützt

- Einsatz etablierter Prozesse, Tools und Methodiken
- Umfangreiches Branchen-, Prozess- und Lösungs-Know-how
- Volles Spektrum von End-To-End Services.

Das Forderungsmanagement ist als wesentlicher Bestandteil in die Unternehmensprozesse zu integrieren. Es verantwortet als zentrales Competence Center alle Prozesse, die Kundenzahlungen betreffen, mit Ausnahme der Geldlogistik. So ist das Forderungsmanagement nicht nur für das Inkasso selbst zuständig, sondern auch für die Bewertung des Kunden und des Geschäfts im Beauftragungsprozess. Bewertungsmodelle regeln den Zielkonflikt zwischen dem umsatzorientierten Vertrieb und dem risikominimierenden Forderungsmanagement.

Die Implementierung einer fallabschließenden Sachbearbeitung bildet die Grundlage für eine effiziente Prävention und Forderungsbearbeitung.



Vorgehen

Mit unserem Quick Check Forderungsmanagement identifizieren wir die auf Ihr Unternehmen abgestimmten Optimierungsmöglichkeiten, die in Quick Wins und Most Wins klassifiziert werden. Die Quick Wins können kurzfristig umgesetzt werden und erzielen schnell Erfolge. Most Wins stellen Maßnahmen dar, die das größte Potenzial zur Steigerung von Effizienz und Effektivität haben.

affinis consulting bietet Ihnen folgende Services:

- Strategische und betriebswirtschaftliche Beratung
- Wert- und strategische Unternehmenssteuerung
- Projektmanagement
- Risikomanagement
- Kundenmanagement-Strategien
- Business Process Management
- Auswahl und Implementierung von IT-Systemen.
- Changemanagement
- Mitarbeiterschulung



Nutzen

Vorangegangene Projekte haben gezeigt, dass die Kosten sowie die Bearbeitungs- und Durchlaufzeiten signifikant reduziert werden können.

- Reduzierung der Personalkosten in der Auftragsbearbeitung um bis zu 85%
- Produktivitätssteigerung im Forderungsmanagement um bis zu 50%
- Reduzierung der Durchlaufzeiten im Forderungsmanagement um bis zu 35%
- Reduzierung der Personalkosten im Forderungsmanagement um bis zu 30%
- Verkürzung der vorfinanzierten Zeiträume um bis zu 50%
- Reduzierung der Forderungsausfälle um bis zu 20%

Ihr Ansprechpartner

Gerald Hirsinger
affinis consulting GmbH
Flughafenstrasse 52
22335 Hamburg

Telefon: +49 (40) 50 79 86-0
Telefax: +49 (40) 50 79 86-99
gerald.hirsinger@affinis.de
www.affinis.de