

FORDERUNGSMANAGEMENT

Wo das Kapital
schlummert

C. Samaniego, 1—1° dcha.
E-07180 Portals Nous

&

Cami de la serra 15
E-07181 Golf de Bendinat

☎ +34 971 679 418

☎ +34 971 676 904

Niederlassung Bundesrepublik
Deutschland
Berliner Strasse 38
D-14979 Großbeeren b. Berlin

☎ +49 33701 74910

☎ +49 341 223 8407

✉ info@europeanaccounting.net

Int. Tax: ES - B 570 348 11

® Marca Comunitaria

www.europeanaccounting.net

Working Capital Management ist derzeit als neue Managementstrategie in Mode. Das was hinter dieser Methode steckt, ist an sich jedem Unternehmer bewusst. Das Working Capital ist das Netto-Umlaufvermögen des Unternehmens. Es gilt dieses zu verringern, um mehr Liquidität aus dem Tagesgeschäft herauszuholen.

Doch der Schlüssel zu allem ist: Der Kunde muss zufrieden sein, denn unzufriedene Kunden zahlen auch schlecht. Das klingt nach einer Binsenweisheit, doch Untersuchungen haben bestätigt, dass ein Großteil von Zahlungsverzögerungen auf fehlerhafte Lieferungen oder falsche Rechnungen zurückzuführen sind.

Wer sein „Working Capital“ verbessern will muss zunächst den Kundenservice verbessern.

Wir leisten mit unserem Forderungsmanagement einen Beitrag dazu, den Kapitaleinsatz zu optimieren und berücksichtigen den Kundenservice intensiv. Wir beschränken uns nicht - wie die meisten Anbieter - darauf das Forderungsmanagement beim Mahnverfahren zu beginnen. Wir beginnen bei der Rechnungserstellung.

Auf den folgenden Seiten schildern wir Ihnen unsere Lösung

Dipl. Kfm. Willi Plattes
Asesor Fiscal - Steuerberater

Dr. Michael Voigt
Niederlassungsleiter

Inhaltsverzeichnis

Forderungsmanagement der European@ccounting

Das Ziel

Ziel ist es, das betriebsnotwendige Kapital auf ein Optimum zu reduzieren. Dadurch wird gebundene Liquidität frei, die Kraft zur Innenfinanzierung steigt und der Zinsaufwand sinkt. Unsere Erfahrungen zeigt, dass mit unserer Lösung auch die funktionsübergreifenden Prozesse im Unternehmen deutlich verbessert werden und Kosten gesenkt werden können.

Controlling

Was sind wichtige Stellhebel?

Sie liegen in den Prozessketten von der Auftragsannahme bis zum Zahlungseingang, von der Bestellanforderung bis zum Zahlungsausgang und von der Absatzplanung bis zur Leistungserbringung. Wichtig ist, diese Prozessketten integriert zu optimieren. Stellhebel sind beispielsweise integriertes Controlling, die elektronische Anbindung von Geschäftspartnern und das integrieren von ausgelagerten Nicht-Kern-Prozessen.

Widerstand der
Mitarbeiter

Was sind häufige Versäumnisse?

Der Widerstand der Mitarbeiter beim Einsatz solcher Systeme ist meist erheblich, da natürlich durch ein sinngebendes Kennzahlensystem die Kontrolle und auch damit die Effizienz detailliert messbar wird. Es wird meistens verkannt, dass mit den Kennzahlen für alle Beteiligten die Lohnanreize erhöht werden können.

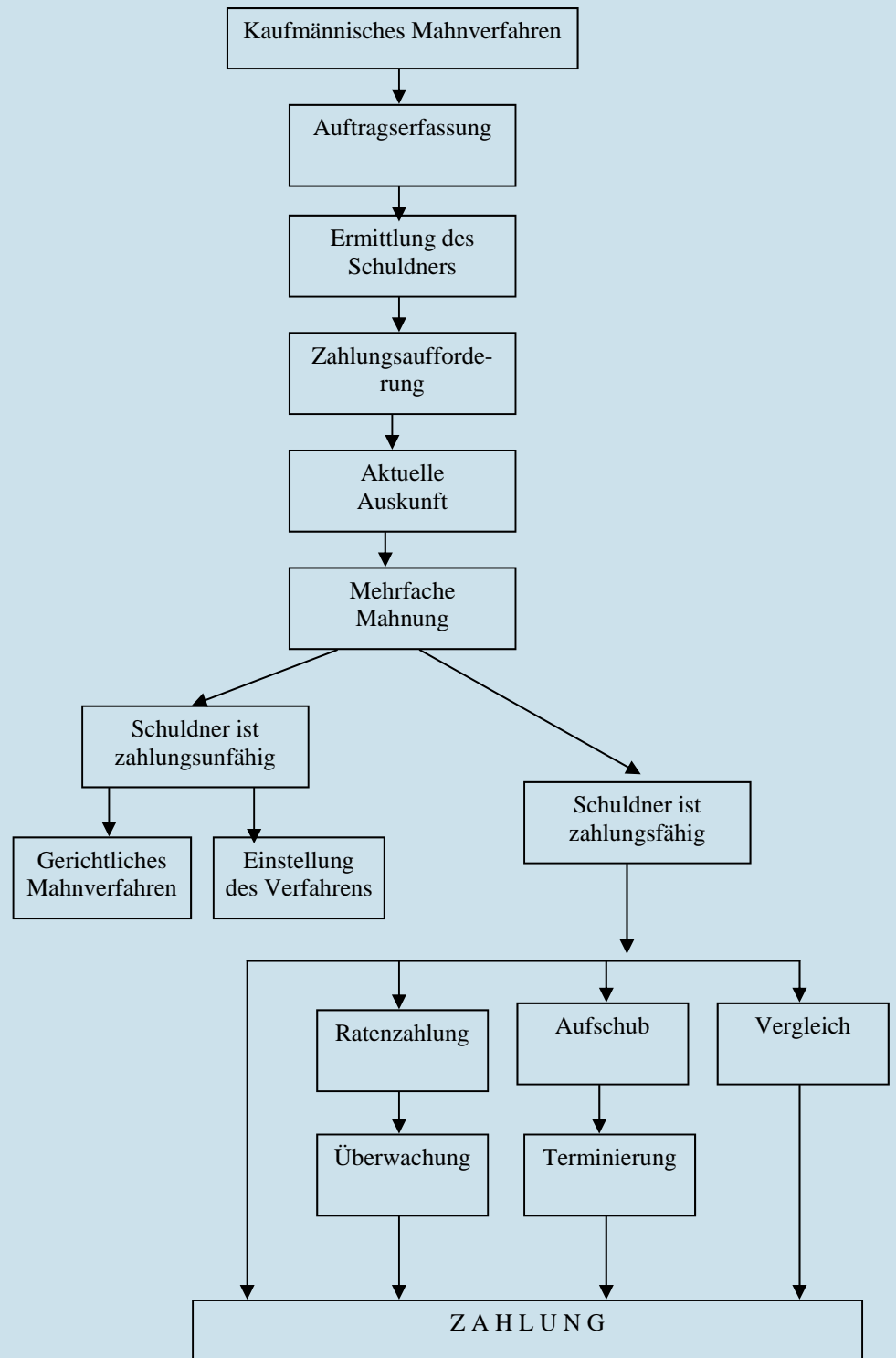
Mittelstand

Zielgruppe

Gerade der Mittelstand ist durch zunehmende Wettbewerbsintensität angesprochen. Die Bedeutung die Innenfinanzierungskraft zu stärken, ist auch durch die Anforderungen von Basel II gewaltig. Bei steigenden Zinsen wächst der Druck den Einsatz von Fremdkapital zu verringern. Auch Finanzinvestoren und Banken analysieren genau, welche Potentiale vorhanden sind.

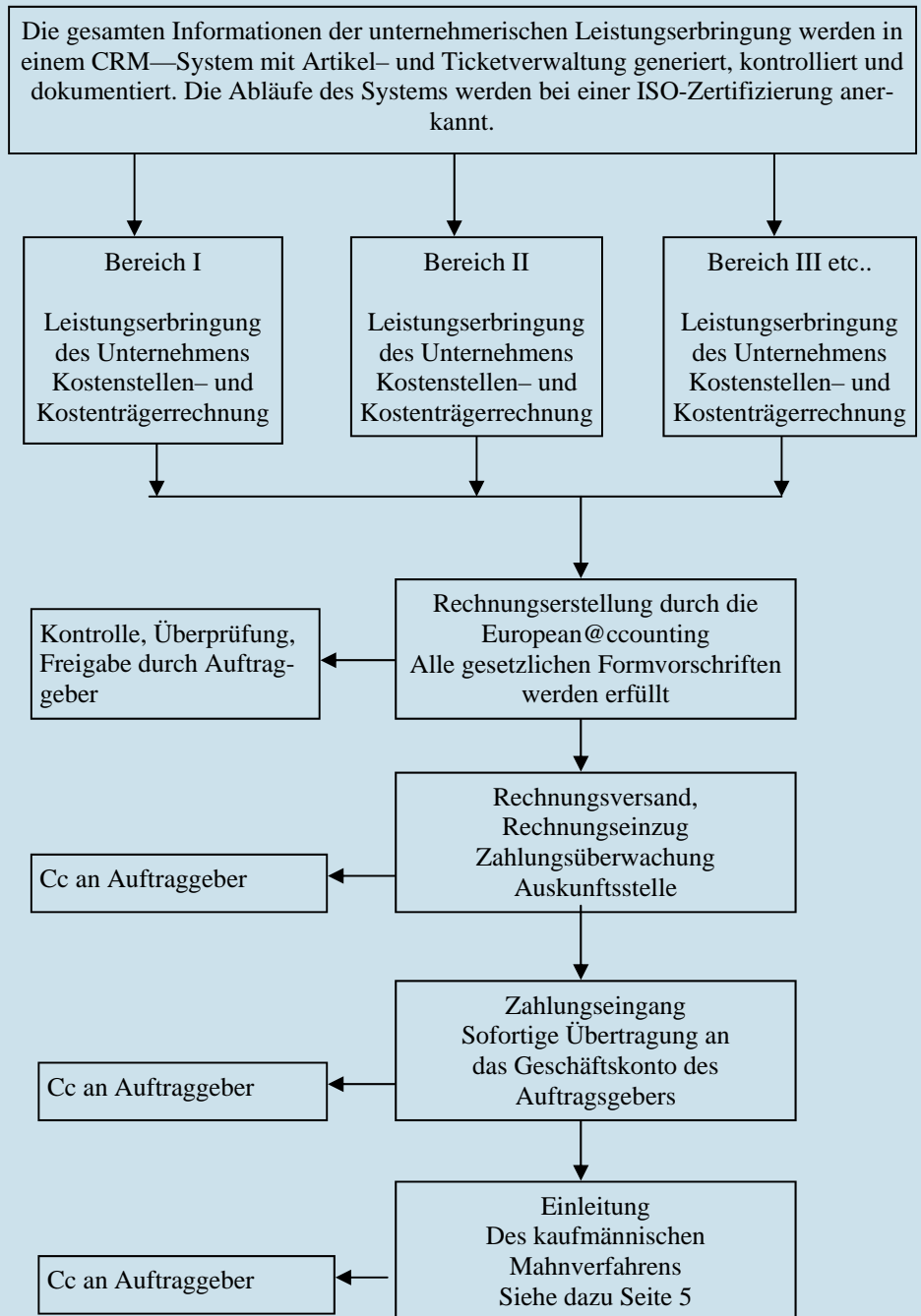
Wer also in guten Zeiten anfängt, die Kapitalbindung zu verringern, ist für Krisen gewappnet.

Das übliche auf dem Markt angebotene Standardangebot



Dieses Angebot bieten wir natürlich ebenfalls an. Auf den folgenden Seiten beschreiben wir unser erweitertes Angebot.

Unser erweitertes Angebot



Auswertungen:

- Alle Vertragsbeziehungen mit dem Kunden
- Periodenauswertungen; Monat; Quartal oder Jahr pro Kunde / Kundengruppe
- Offene Posten in Summe
- Offene Posten pro Kunde
- Offene Posten nach Fälligkeiten
- Chefübersichten

Die Leistung

Die ordnungsgemäße Erstellung der Rechnungen, die Zahlungsüberwachung und die unbezahlten Rechnungen sind unser Spezialgebiet. Die kaufmännischen Ziele sind klar. Schneller Geldeingang ohne gerichtliches Mahnverfahren. Darin sind wir Spezialisten. Die meisten Mahnverfahren wickeln wir ohne Anwalt ab.

Unsere Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter gehen nie nach Schema F vor. Vielmehr erfordert jeder individuelle Fall eine adäquate Vorgehensweise. Die richtet sich einerseits auf die Überprüfung der evtl. vorhandenen Liefer- und Rechnungsmängel. Andererseits natürlich nach der finanziellen Situation Ihres Kunden.

Durch die Zusammenarbeit mit VS Spain LLC sind wir bestens über eine Vielzahl von Kunden informiert. Zusätzlich werden sämtliche Schuldnerregistereinträge der Gerichte, veröffentlichte Insolvenzzahlen und laufende Inkassofälle berücksichtigt.

Durch diesen Informationsvorsprung und unseren bestens geschulten Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter können wir sehr häufig vor einem gerichtlichen Mahnverfahren Zahlungserfolge erzielen. Sie können sich derweil voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.