

Forderungsmanagement

FORDERUNGSMANAGEMENT BESCHÄFTIGT SICH MIT ALLEN AKTIVITÄTEN UND MASSNAHMEN, DIE SICH MIT DEM EINZUG UND DER VERWALTUNG OFFENER FORDERUNGEN BESCHÄFTIGEN.

INKASSOUNTERNEHMEN ÜBERNEHMEN FÜR IHRE MANDANTEN AUF WUNSCH DAS GESAMTE FORDERUNGSMANAGEMENT ODER NUR EINZELNE ELEMENTE DARAUSS.

BEISPIEL

ERWIRTSCHAFTET EIN MITTELSTÄNDISCHES UNTERNEHMEN 30 MIO. EUR UMSATZ UND ERHÄLT SEIN GELD DURCHSCHNITTlich NACH 50 TAGEN VON SEINEN KUNDEN, SO BETRÄGT DER ZINSAUFWAND FÜR DIE EINRÄUMUNG DIESES ZAHLUNGSZEITRAUMS BEI EINEM ZINSSATZ VON 10 PROZENT UND VOLLSTÄNDIGER FREMDKAPITALFINANZIERUNG 417 TEUR. GELINGT ES, DAS ZAHLUNGSZIEL AUF 30 TAGE ZU REDUZIEREN, SO LÄSST SICH FÜR DAS UNTERNEHMEN DURCH DIESE MASSNAHME ALLEIN BEI DEN KAPITALKOSTEN EINE EINSPARUNG IN HÖHE VON RUND 167 TEUR ERZIELEN.

FUNKTIONEN DES FORDERUNGSMANAGEMENTS: DAS KREDIT- ODER FORDERUNGSMANAGEMENT ZIELT DARAUSS AB, FORDERUNGS-AUSFÄLLE SO GERING WIE MÖGLICH ZU HALTEN UND DIE NOTWENDIGE LIQUIDITÄT DES UNTERNEHMENS JEDERZEIT ZU WAHREN.

FORDERUNGSMANAGEMENT HAT IM WESENTLICHEN FOLGENDE FUNKTIONEN:

A) FÜR WERTE SORGEN: IN DER UNTERNEHMENSPOLITIK MUSS KLAR FORMULIERT SEIN, WIE GRUNDSÄTZLICH MIT IHNEN – V.A. IM FALLE ETWAIGER NICHTBEGLEICHUNG DURCH KUNDEN UMGEHANGEN WERDEN SOLL.

B) ZIELE VEREINBAREN: ES IST MIT DEM VERKAUF UND DER FINANZABTEILUNG PRO PERIODE UND PRO KUNDENGRUPPE ZU VEREINBAREN, WIE HOCH DER MAXIMALE FORDERUNGSSTAND INSGESAMT BZW. JE KUNDE, JE VERKAUFSAKT SEIN DARF BZW. SOLL.

C) PLANEN: STRATEGISCHES DENKEN FÜR DAS ZUKÜNFTIGE HANDELN. KONKRET GEHT ES UM DIE ERMITTLUNG, ABSTIMMUNG UND FESTLEGUNG VON PLAN- BZW. BUDGETANSÄTZEN FÜR UMSATZ, FORDERUNGSBESTAND UND -ENTWICKLUNG.

D) ENTSCHEIDEN: BETRIFFT DAS ERGREIFEN VON MASSNAHMEN IM EINZELFALL DES KUNDEN – ABER IM RAHMEN DES BUDGETS.

E) ORGANISIEREN: HIER GEHT ES UM DAS FESTLEGEN DER ZUSTÄNDIGKEITEN UND DES PROZESSES DER FORDERUNGSEINTREIBUNG, DES MAHNWESENS UND DES INKASSOS SOWIE DER RECHTSFREUNDLICHEN VERTRETUNG DES UNTERNEHMENS GEGENÜBER SÄUMIGEN KUNDEN.

F) KONTROLLIEREN: DIE LETZTE PHASE EINES UMSETZUNGSPROZESSES, D.H. EINE FORDERUNG LETZTLICH IN EINEN BARGELD-EINGANG ZU TRANSFORMIEREN, BILDET DIE KONTROLLE DES ZAHLUNGSVERHALTENS DES (SÄUMIGEN) KUNDEN UND DIE ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSBETREIBUNG.

EXTERNER FORDERUNGSMANAGEMENT

VIELE UNTERNEHMEN GEHEN DAZU ÜBER, DAS FORDERUNGSMANAGEMENT EINEM EXTERNEN ANBIETER ZU ÜBERLASSEN. ZAHLREICHE RECHTSANWÄLTE SIND INZWISCHEN AUF DEN FORDERUNGSEINZUG SPEZIALISIERT UND ARBEITEN ENG MIT INKASSO UNTERNEHMEN ZUSAMMEN. FÜR GROSSE UNTERNEHMEN KANN SICH DAS OUTSOURCING DES FORDERUNGSMANAGEMENTS LOHNEN. KLEINE UND MITTLERE BETRIEBE SEHEN IN DER BEAUFTRAGUNG EINES INKASSO UNTERNEHMENS NICHT SELTEN DIE LETZTE MÖGLICHKEIT, IHRE FORDERUNGEN EINZUTREIBEN. GERADE HANDWERKSBETRIEBE UND KLEINE HANDELSBETRIEBE HABEN OFT NICHT DIE ZEITLICHEN MÖGLICHKEITEN, IHR FORDERUNGSMANAGEMENT SELBST ZU ORGANISIEREN. DIE KOSTEN FÜR DIE TÄTIGKEIT DER INKASSO UNTERNEHMEN TRAGEN ZUM TEIL DIE SÄUMIGEN SCHULDNER. ABER AUCH DEM GLÄUBIGER ALS AUFTRAGGEBER ENTSTEHEN MEIST ZUSÄTZLICHE KOSTEN. AB WANN EINE BEAUFTRAGUNG DURCH EIN INKASSO INSTITUTS GEGENÜBER KUNDEN SINNVOLL IST, MUSS EIN UNTERNEHMER INDIVIDUELL ENTSCHEIDEN.

JETZT IHR PERSÖNLICHES ANGEBOT EINHOLEN!

TEL: 05418001850

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

WWW.ADU-INKASSO.DE