

Unternehmensliquidität

Debitorenmanagement für Medizintechnik-Unternehmen

15.07.13 | Redakteur: Frauke Finus



„Mit diesen Maßnahmen lässt sich das dem Unternehmen zur Verfügung stehende Betriebskapital erheblich erhöhen“, erklärt Omar N. Farhat, Geschäftsführer von OPC. (Bild: OPC)

Viele Firmen beklagen eine Verschlechterung der Zahlungsmoral ihrer Kunden. Die Forderungslaufzeit nimmt stetig zu, die vertraglich gewährten Zahlungsziele und die tatsächliche Außenstandsdauer weisen immer größere Unterschiede auf. Diese Abweichung ist aber auch Indikator für die Qualität des eigenen Mahnwesens. Die Unternehmensberatung OPC zeigt, wie sich in vier Schritten der Liquiditätszufluss verbessern lässt.

Die vier Maßnahmen sollen innerhalb kurzer Zeit zu einer stringenteren Kontrolle und Nachverfolgung von Außenständen führen. Die Zahlungsmoral werde verbessert und erhöhe damit die Liquidität des Unternehmens, so Omar N. Farhat, Geschäftsführer von OPC.

Kundenqualifikation überprüfen

Zunächst müssten sowohl die Kreditbedingungen für Bestandskunden als auch die

Voraussetzungen für Neukunden auf den Prüfstand. Es sollten die Art des Kredits, die Dauer und Höhe der Kreditgewährung und der Skontozeitraum überarbeitet werden. Auf eine Analyse der Kreditwürdigkeit der Bestandskunden folgt im Anschluss eine Segmentierung der Zahlungskonditionen.

Preisfindung als Erziehungsmaßnahme

Mit Einführung einer Fälligkeitsliste kann die Struktur der Kundenforderungen besser überwacht werden. „Der Vertrieb kann denjenigen Kunden, die ihre Rechnungen in der Vergangenheit pünktlich und zeitnah gezahlt haben, nun bessere Preise, beziehungsweise Zahlungsbedingungen anbieten – im Gegensatz zu denen, die ihre Rechnungen regelmäßig spät ausgleichen“, erklärt Farhat.

Forderungsmanagement aktiv gestalten

Um auf Abweichungen im Rahmen des Prüfungsprozesses zeitnah reagieren zu können, müsse anschließend das Forderungsmanagement aktiver als in der Vergangenheit gestaltet werden, so Farhat. Der Klärungs- beziehungsweise Mahnprozess werde automatisch eingeleitet, sobald die vorab vereinbarten Parameter im Rahmen dieses Prüfungsprozesses abweichen. „An dieser Stelle ist es besonders wichtig, dass bei der Einleitung des Mahnwesens nicht ausschließlich eine einzelne Transaktion berücksichtigt wird, sondern auch die potenziellen zukünftigen Umsätze mit dem Kunden“, sagt der Unternehmensberater.

Klärungs- und Reklamationsprozess verbessern

Zusätzlich würden sich mit der Einführung eines Reklamationsmanagements die drei Kostentreiber „Reklamationsanzahl“, „Bearbeitungszeit“ und „Prozesskosten“ stark reduzieren lassen. Denn damit ist nun der Bearbeitungsablauf klar definiert und formal schriftlich festgehalten. Somit kann das Unternehmen viel aktiver gegen Preisminderungen vorgehen.

Kontakt:

OPC Organisations & Projekt Consulting GmbH

D-40547 Düsseldorf

www.opc-gruppe.de

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?
Infos finden Sie unter www.mycontentfactory.de.

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.devicemed.de>