

ERFOLGREICHES FORDERUNGSMANAGEMENT

INFORMATIONSVORANSTALTUNG



Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sinkt die Zahlungsmoral. Dabei ist es für den Unternehmenserfolg gerade jetzt besonders wichtig, die Liquidität hochzuhalten und für eine rasche Zahlungseinbringung zu sorgen.

Die Praxis sieht meist anders aus. Immer mehr Unternehmen gewähren ihren Kunden auf erbrachte Lieferungen und Leistungen Kredite, indem sie ihnen Zahlungsziele einräumen. Ein sogenanntes Forderungsmanagement leitet, gewährt und verwaltet diese Kredite. Es sorgt für die notwendige Transparenz im Forderungsmanagement und unterstützt Sie dabei, Forderungsausfälle möglichst gering zu halten und die Unternehmensliquidität zu schonen. Zahlen mehrere Kunden nicht oder erst viel zu spät, kann dies über kurz oder lang auch in Ihrem Unternehmen zu Zahlungsschwierigkeiten führen. Außenstände beeinträchtigen die Rentabilität, gefährden die Wettbewerbsfähigkeit und führen im schlimmsten Fall zur Zahlungsunfähigkeit des eigenen Unternehmens. Deshalb ist es wichtig, offene Posten so gering wie möglich zu halten. Insbesondere gilt dies im Zusammenhang mit der Abstimmung der Zahlungskonditionen und der einzuräumenden Kreditlinien, aber auch der aktuellen Bonitätsbeurteilung von bestehenden oder potenziellen Kunden.

Ein effizientes und dennoch auf Kundenbindung ausgerichtete Mahnwesen sichert rasche Zahlungseingänge, steigert die Liquidität und stärkt die Kundenbeziehung. Jedes Unternehmen, das seinen Kunden Lieferantenkredite einräumt, muss erfahrungsgemäß mehrere Maßnahmen durchführen. Es müs-

sen vielfältige Aspekte beachtet werden, damit die Forderungen von den Kunden vereinbarungsgemäß beglichen und damit auch tatsächlich zu Umsatz werden.

In unserer Informationsveranstaltung „Erfolgreiches Forderungsmanagement“ am 08.03.2010 zeigen Ihnen auf das Forderungsmanagement spezialisierte Experten, welche Faktoren zu beachten sind und welche Maßnahmen zu einem erfolgreichen Forderungsmanagement gehören.

Veranstaltungsinhalte:

1. Betriebswirtschaftliche Aspekte

- Wie sieht ein aktives Forderungsmanagement aus und wie funktioniert es?
- Was ist bei Neukunden zu beachten?
- Der Kunde zahlt nicht – was ist zu tun?
- Wie minimiert man Ausfallrisiken und wie kann man sich absichern?

2. Aspekte der Steuerberatung

- Behandlung von Wertrisiken im Forderungsbestand der Bilanz
- Steuerliche Risiken und Auswirkungen
- Steuerliche Behandlung uneinbringlicher Forderungen

3. Juristische Aspekte

- Vorbeugende Vertragsgestaltung
- Wie funktioniert das gerichtliche Mahnwesen
- Stellung des Gläubigers im Falle der Insolvenz
- Beitreibung von Forderungen (in der EU)

Referenten:

Teil 1: Michael Wörle, Tefen Management Consulting AG
 Teil 2: Ulrich Leopold, Sallco Steuerberatungsgesellschaft mbH
 Teil 3: RA Michael Salleck, Salleck + Partner, Rechtsanwälte Steuerberater

INFORMATIONEN

Kursdauer:

14.00 Uhr – ca. 17.00 Uhr

Termin:

08.03.2010

Kosten:

EUR 50,- (90,-)*