

## Forderungsverluste minimieren

### Erfolgsfaktoren im Forderungsmanagement

- ▶ [Teilnehmerkreis](#)
- ▶ [Seminarziel](#)
- ▶ [Programmübersicht](#)
- ▶ [Referent](#)

#### ▶ Termine, Anmeldung

---

### Teilnehmerkreis

Personen, die im Unternehmen für das Mahnwesen zuständig sind, sowie Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Rechnungs- und Finanzwesen sowie Risikomanagement.

### Seminarziel

Die Finanzkrise hat längst den Mittelstand erreicht, unpünktliche Zahlungen und Forderungsausfälle sind die Folge. Ein flexibles, effektives und gleichzeitig kundenorientiertes Forderungsmanagement gewinnt daher insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten an Bedeutung.

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie Zahlungsausfälle durch eine sorgfältige Neukunden-Recherche, eine konsequente Beobachtung Ihrer Bestandskunden sowie optimierte Prozesse im Unternehmen minimieren bzw. vermeiden können. Darüber hinaus stellt Ihnen unser Referent Maßnahmen und Instrumente vor, die Sie bei ausbleibenden Zahlungen einsetzen können. Möglichkeiten und Grenzen der Ultima ratio - Vollstreckungstitel und Insolvenzverfahren - runden die Veranstaltung ab.

### Programmübersicht

#### 1. Bonitätsbeurteilung von (Neu-)Kunden

- Recherchen - Informationsquellen
- Bonitätsprüfungen
- Rating und Scoring
- Absicherung durch Vertragsgestaltung
- Limite und Sicherheiten

#### 2. Debitorenüberwachung: Vorbeugen ist besser als Nachsorgen!

- Beobachtung des Zahlungsverhaltens
- Früherkennung von Bonitätsverschlechterung

#### 3. Maßnahmen bei Außenständen

- Schuldnerarten
- Zahlungserinnerungen und Mahnungen
- Stundungs- und Teilzahlungsvereinbarungen
- Inkassokommunikation und Schuldnerargumentation: Kommunikationsstrategien im Schuldnergespräch; Schuldnerargumente gekonnt parieren

#### 4. Prozessoptimierung im eigenen Unternehmen

- Kennzahlen im Forderungsmanagement: z.B. Days Sales Outstanding (DSO)
- Ausfall-, Bilanzstruktur- und Umsatzrisiken erkennen und reduzieren
- Risikobegrenzung und Liquiditätssicherung durch Absatzfinanzierung, Factoring, Forfaitierung und Kreditsicherung
- Innerbetriebliche Kommunikation: Kooperation statt Konfrontation zwischen Vertrieb und Buchhaltung

#### 5. Vollstreckung und Insolvenzverfahren: Wenn nichts mehr hilft ...

- Das gerichtliche Mahnverfahren - Zwangsvollstreckung
- Verfolgung von "Deliktforderungen"
- Geltendmachung von Neuforderungen (nach Verfahrenseröffnung)

## Referent



### Jochen Treuz

absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Steuerlehre, Wirtschaftsprüfung und Treuhandwesen an der Universität Mannheim. Seit 1997 ist Jochen Treuz als Autor und Trainer tätig und führt von ihm konzipierte Seminare und Trainings zu den Themenbereichen Grundlagen BWL, Controlling und Bilanzierung nach HGB und IFRS durch. Zu seinen zahlreichen Veröffentlichungen zählen Artikel und Bücher zum Thema Bilanzierung und BilMoG.

Der angegebene Termin ist der Seminartermin. Bei mehrtägigen Seminaren ist jeweils nur der erste Seminartag mit Datum aufgeführt.

## Termine, Anmeldung

Termin	Ort	Sem-Nr	Gebühr	
27.04.09	Köln	09FOM-401	560 Euro + gesetzl. MwSt.	<a href="#">Anmeldung</a>
27.05.09	Hannover	09FOM-502	560 Euro + gesetzl. MwSt.	<a href="#">Anmeldung</a>
22.06.09	Dresden	09FOM-603	560 Euro + gesetzl. MwSt.	<a href="#">Anmeldung</a>