

KAPITALBINDUNG REDUZIEREN – DATENBASIERTE FORDERUNGSOPTIMIERUNG

Intelligentes Working Capital Management mit Process Analytics

Düsseldorf, November 2024

horn & company

Eine Kombination von externen Einflüssen führt zu vermehrten Liquiditätsengpässen

Aktuelle Herausforderungen vieler Unternehmen

Kostensteigerungen

Anstieg der Rohstoffpreise
und Lohnkosten

Nachfragerückgang

Sinkende Kaufkraft infolge von
Zinserhöhungen und Inflation

Lieferkettenprobleme

Zunehmende Verzögerungen bei
Beschaffung gefährdet Lieferfähigkeit

Finanzierung

Hohes Zinsniveau und zunehmend
restriktive Kreditvergabe

Verhandlungsposition

Steigende Verhandlungsmacht großer
Konzerne drückt Preise u. Konditionen

Insolvenzrisiko

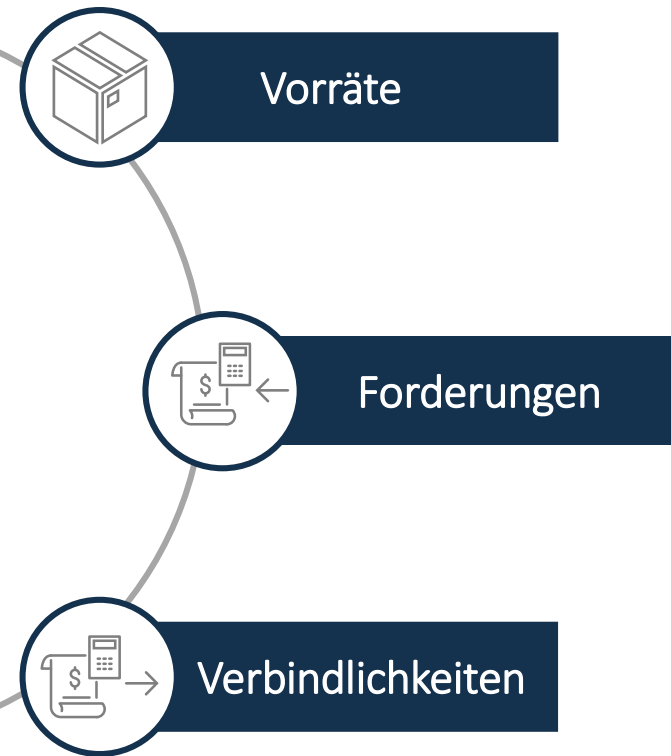
Steigende Gefahr von Forderungs-
ausfällen durch Insolvenzen bei Kunden



Zuletzt hohe Inflation, steigende Zinsen, unsichere Lieferketten und verhaltenes Konsumverhalten stellen aktuell eine Herausforderung für die Liquiditätssituation vieler Unternehmen dar

Process Analytics ermöglicht End-to-End Optimierung zur Steigerung der Liquidität

Handlungsoptionen durch Process Analytics



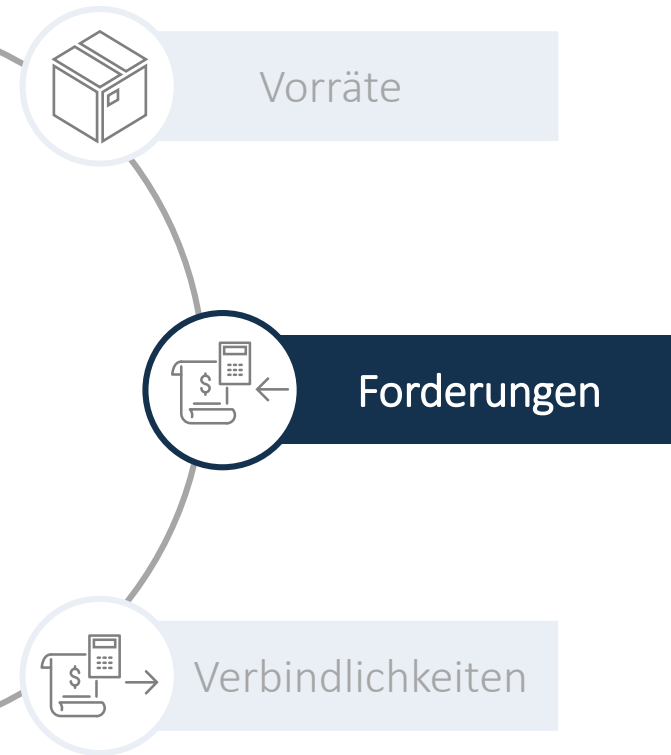
DEUTLICHE REDUKTION DER KAPITALBINDUNG DURCH E2E-PERSPEKTIVE:

-  Interne und externe Fehlerursachen erfassen – in Prozessen und Systemen
-  Systemübergreifend Problemfelder analysieren und Root-Causes identifizieren
-  Handlungsfelder und Maßnahmen datenbasiert ableiten und priorisieren
-  Umsetzungsfortschritte und Ergebnisse kontinuierlich monitoren
-  Umsetzungsfähige Ergebnisse nach kurzer Projektlaufzeit (ca. 6 Wochen)

Mit Process Analytics Transparenz schaffen, Prozessqualität erhöhen und Kapitalbindung reduzieren –
datenbasiert, schnell, umsetzungsorientiert und nachhaltig

Forderungsoptimierung: Erhebliche Liquiditätspotentiale durch Process Analytics

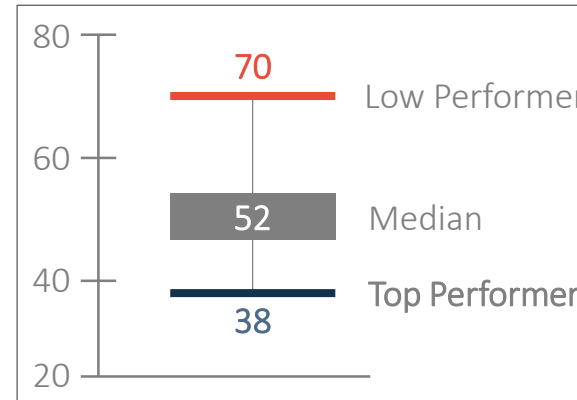
Benchmarking und Potenziale im Forderungsmanagement



BENCHMARKING

Beispiel: Produzierende Industrie

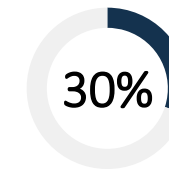
Days-Sales-Outstanding (in Tagen)



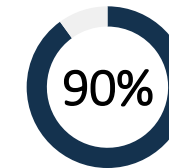
Low-Performer $\emptyset$ > 80% mehr ausstehende Forderungen als Top-Performer

POTENTIALE

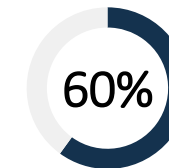
Aus H&C-Projekterfahrung



Reduktion & Harmonisierung von Zahlungszielen



Niedrigere Durchlaufzeiten von Lieferung bis Rechnungsstellung

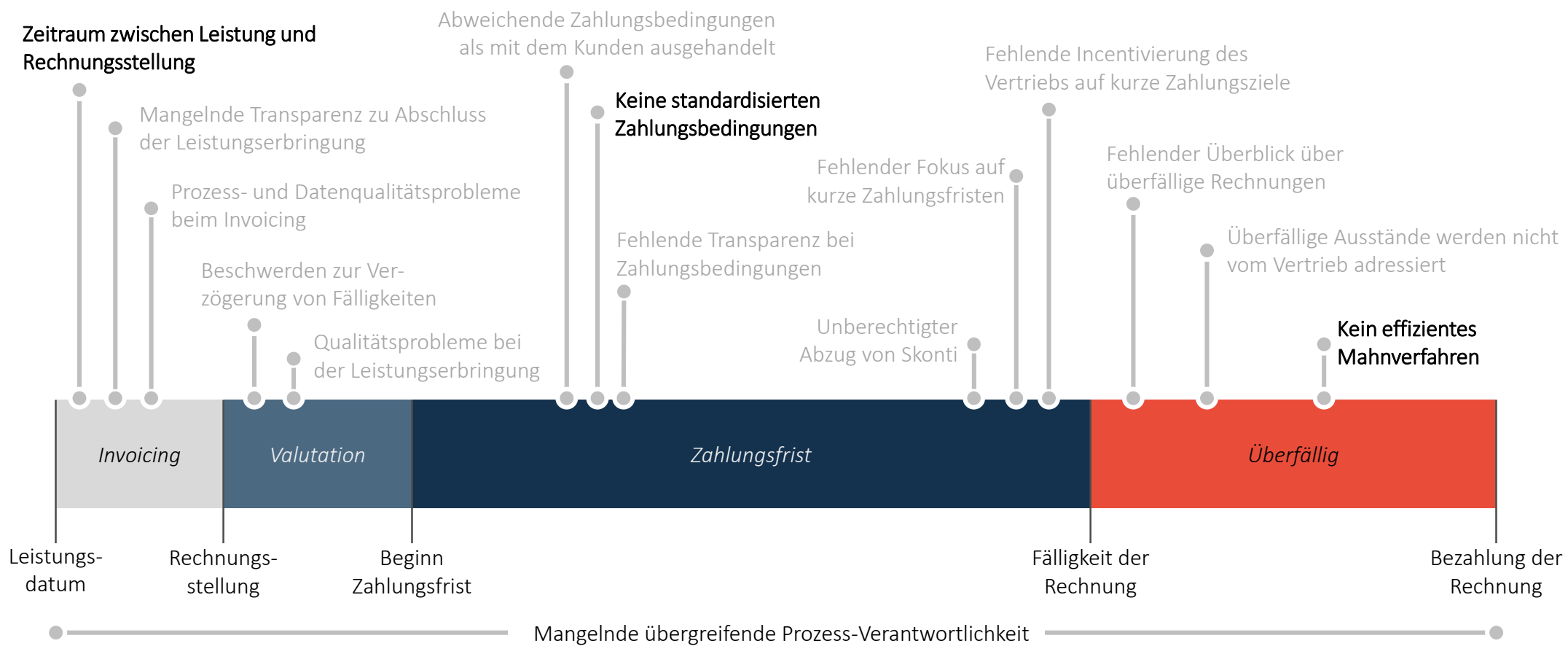


FTE Reduktion in der Debitoren-Buchhaltung

Die Ursachen von hohen ausstehenden Forderungen können durch neue Process Analytics Ansätze schnell identifiziert und nachhaltig optimiert werden

Hohe Forderungsbestände werden durch diverse Prozess-Schwachstellen verursacht

Typische Probleme im Forderungsprozess (Auszug)

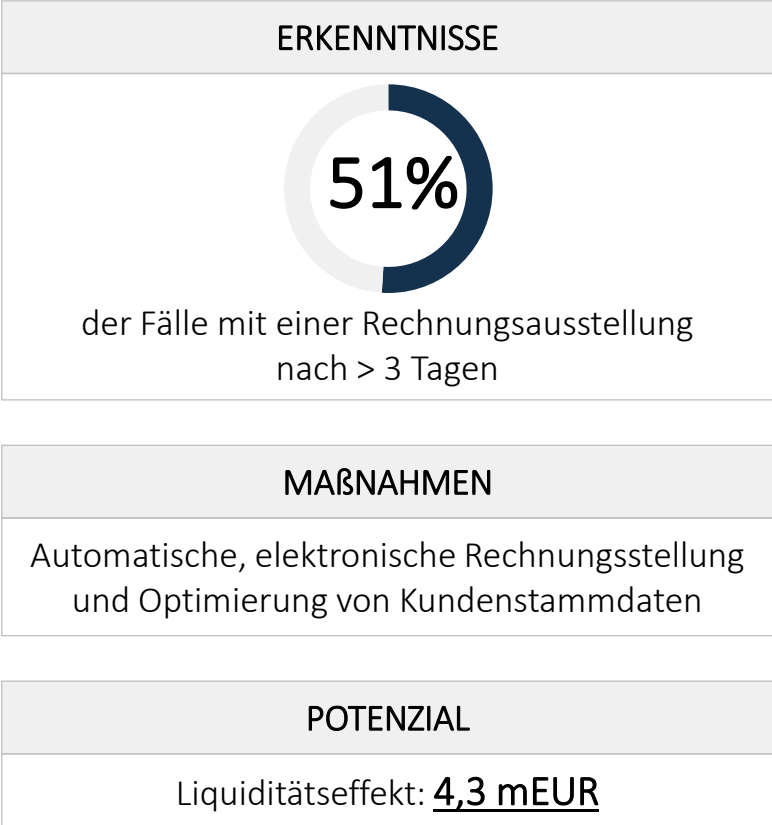
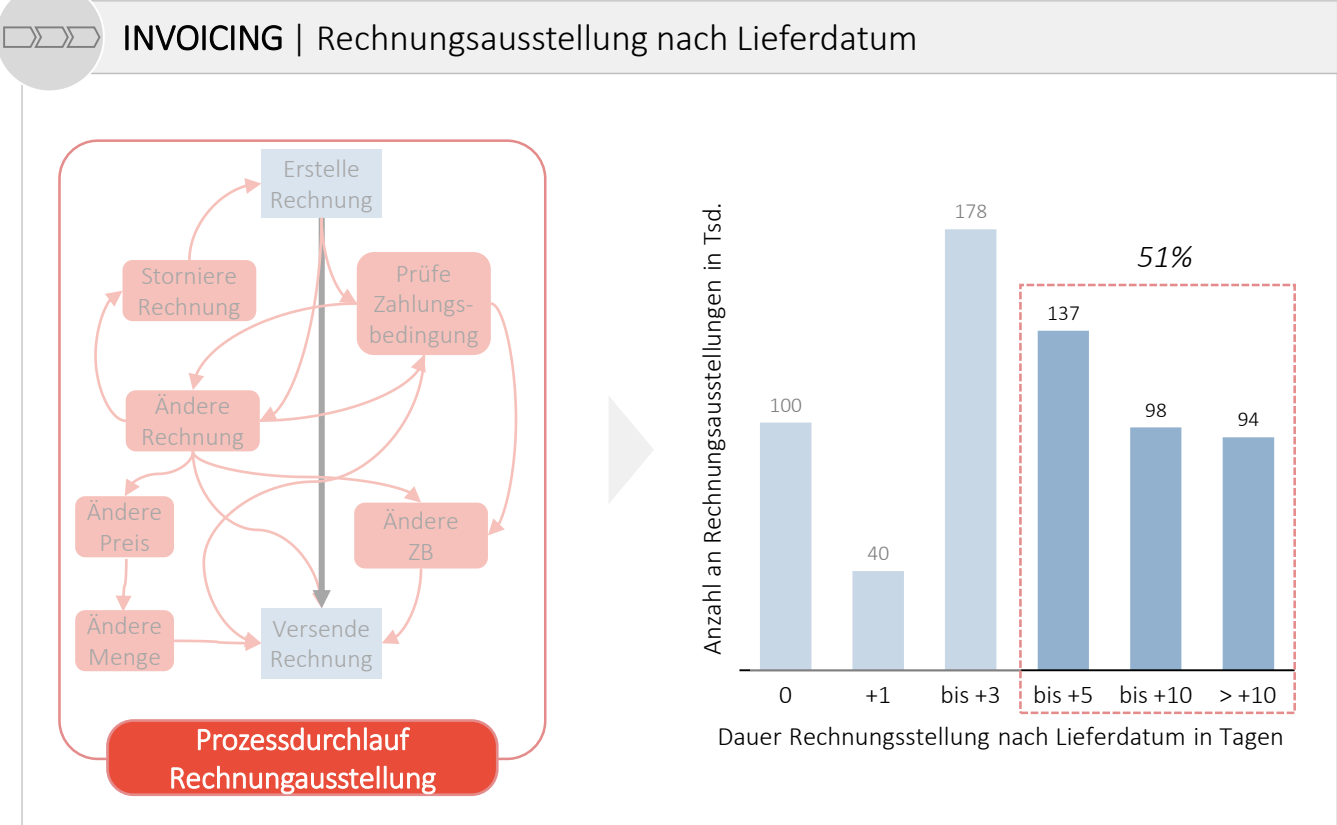


Wir verfügen über eine Reihe bewährter Hebel aus vergangenen Projekten um die typischen Probleme im Forderungsprozess anzugehen

Invoicing beschleunigen durch automatisierte Rechnungsstellung

Praxisbeispiel: Optimierung von Ausstellungsverzögerungen

Invoicing

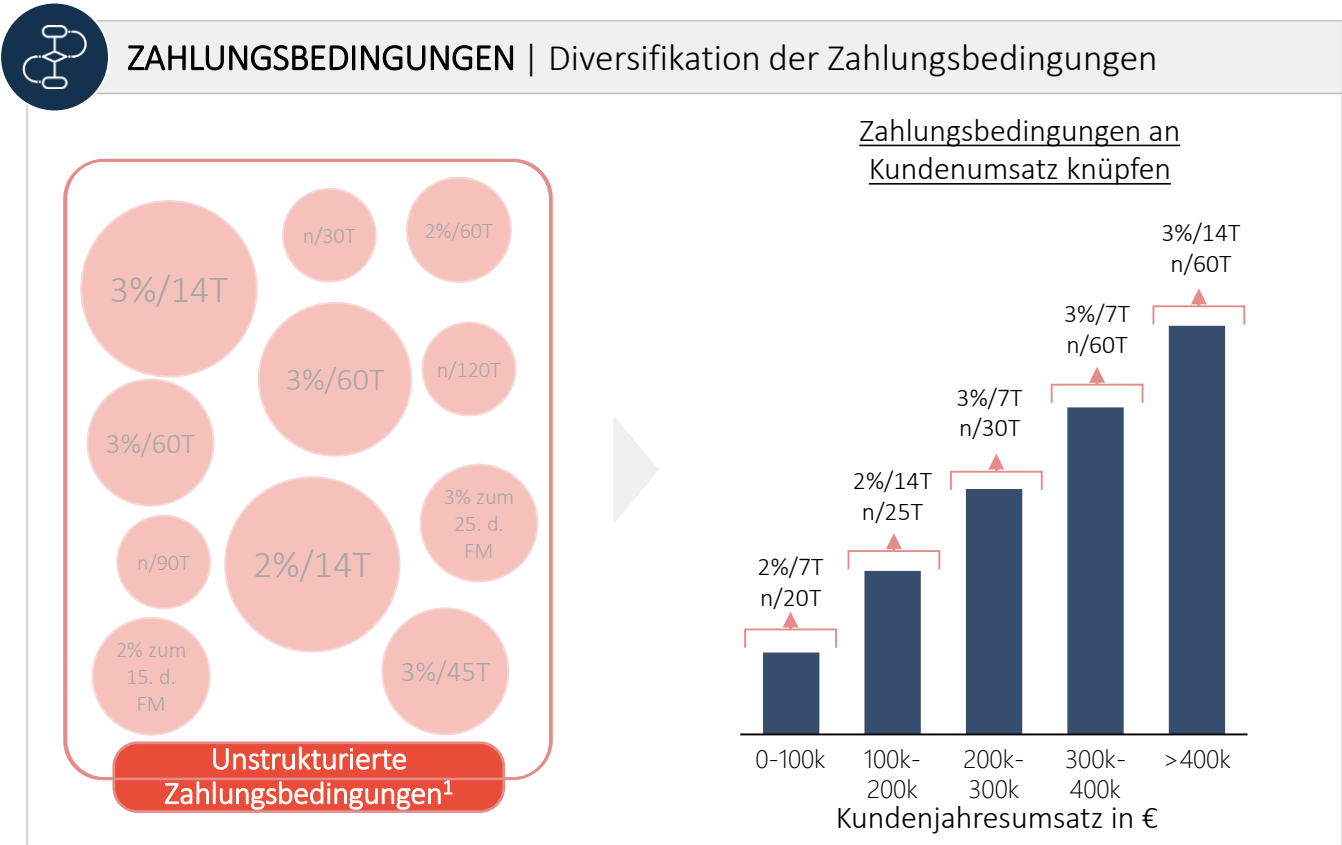


Fehlerquellen und hoher manueller Aufwand können mittels Process Analytics identifiziert werden, um eine Beschleunigung der Rechnungsausstellung zu erreichen.

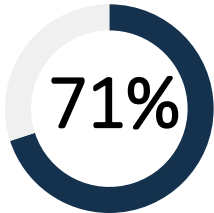
Zahlungsbedingungen optimieren und standardisieren

Praxisbeispiel: Optimierung von Zahlungsbedingungen

Zahlungsfrist



ERKENNTNISSE



71%

der Zahlungsbedingungen zu kundenfreundlich

MAßNAHMEN

Zahlungsbedingungen optimieren und vereinheitlichen

POTENZIAL

Liquiditätseffekt: > 15 mEUR

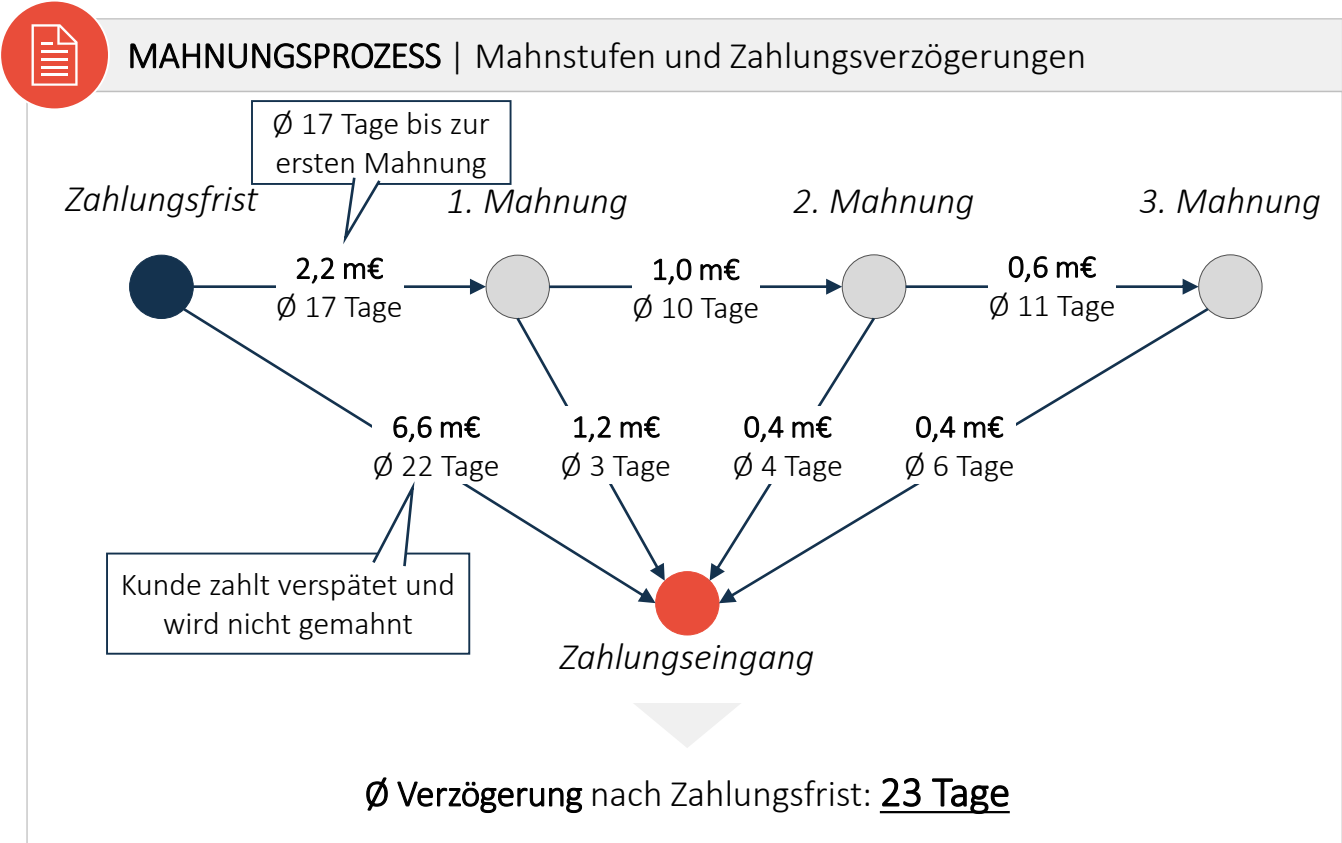
Mit Process Analytics kann die vorhandene Komplexität der Zahlungsbedingungen beherrschbar gemacht werden, so können Zahlungsbedingungen optimiert und einheitliche Standards generiert werden.

¹ Beispiel: 2%/14T = 2% Skonto innerhalb von 14 Tagen

Bei Zahlungsverzögerungen konsequent und automatisiert mahnen

Praxisbeispiel: Optimierung von Mahnungen

Überfällig

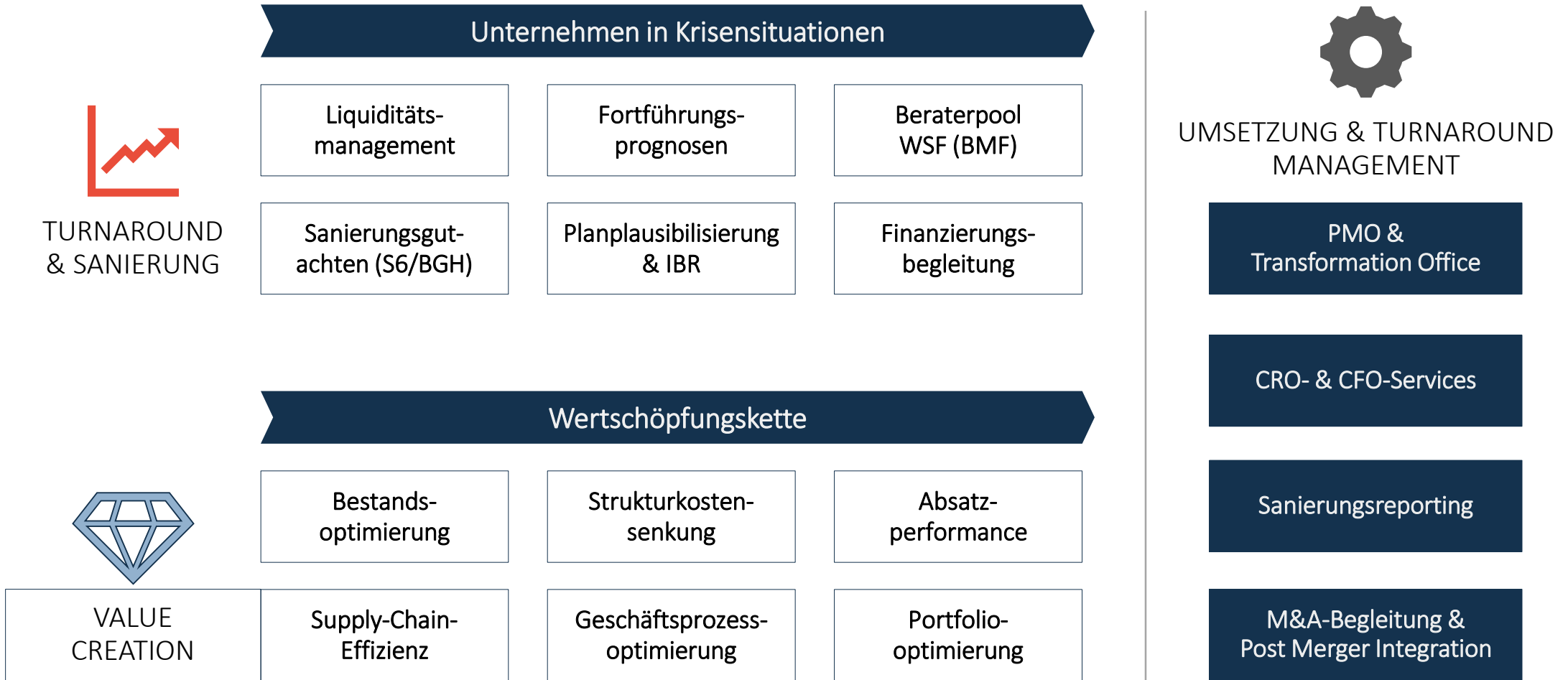


ERKENNTNISSE
37% der verspäteten Forderungen werden nicht innerhalb von Soll-Fristen gemahnt
MAßNAHMEN
Mahnungen monitoren; frühere Kreditsperre bei säumigen Zahlern; Verhandlung Zahlungsbed.
POTENZIAL
Liquiditätseffekt: <u>2,3 mEUR</u>

Datenbasiert Muster und Regelmäßigkeiten von säumigen Zahlern erkennen und quantifizieren, um eine systematische Kundensteuerung zu ermöglichen.

Horn & Company bietet ein ganzheitliches Portfolio für Restrukturierungssituationen

Corporate Restructuring: Leistungsschwerpunkte



WSF: Wirtschaftsstabilisierungsfonds des BMF. H&C ist seit Juni 2020 akkreditierter Berater des WSF

Horn & Company mit ConMoto ist Spezialist für Turnaround-Situationen

Unternehmensprofil

Positionierung:	Top-Management-Beratung (2023 Zusammenschluss mit ConMoto)
Schwerpunkte:	Ergebnissteigerung Restrukturierung/Sanierung Digitale Transformation
Branchen:	Industriegüter & Services Konsumgüter & Handel
Klienten:	Großer Mittelstand & Unternehmensgruppen, international
Berater:	> 260 Consultants, inkl. 45 Partner/Associate Partner (Gruppe) Hohe Seniorität
Differenzierung:	GuV-Nutzen Erfahrung & Seniorität Glaubwürdigkeit Umsetzungs-Kompetenz

Awards & Circles:



Ihre Ansprechpartner: Wir freuen uns auf den Austausch!



Dr. Michael Lukarsch
Geschäftsführender Partner



Alexander Zielske
Associate Partner



Karl Pitz
Associate

Erfahrung

- > 20 Jahre TOP-Managementberatung
- Partner bei Roland Berger, Droege
- CRO/CEO HOYER, AVI Packaging

- > 10 Jahre TOP-Managementberatung
- Transformation und Turnaround
- Expertise Großprojekt-Geschäft

- > 2 Jahre TOP-Managementberatung
- Kompetenzfeld Restrukturierung
- Stationen bei KPMG & Eight Advisory

Schwerpunkte

- Sanierung & Refinanzierung
- Turnaround-Programme
- Geschäftsmodellentwicklung

- Restrukturierungsprogramme
- Sanierungsgutachten (IdW S6)
- Performancesteigerung

- Effizienz- & Performanceprogramme
- Sanierungsgutachten (IdW S6)
- Integrierte Business Planung

Kontaktdaten

☎ +49 162 2726 004
✉ michael.lukarsch@horn-company.de

☎ +49 162 27 26 031
✉ alexander.zielske@horn-company.de

☎ +49 162 2726 064
✉ karl.pitz@horn-company.de

horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH