



LowendalMasai

TAX COST SOURCING CASH

Wie können Sie über Ihre offenen Forderungen schnell und nachhaltig Liquidität erzeugen?

Umsatzeinbußen, schlechte Zahlungsmoral – viele Faktoren beeinflussen die Ergebnisse Ihres Unternehmens.

Ihre Herausforderungen

Gibt es in Ihrem Unternehmen eine zunehmende Zeitspanne von der Rechnungsstellung zum Zahlungseingang?

Hindert Sie die gute Beziehung zu Ihren Kunden daran Ihr Forderungskonto schneller zu bereinigen?

Fehlt es Ihnen an Möglichkeiten die Vollständigkeit Ihrer Umsatzzahlen zu gewährleisten?

Das Arbeiten mit den Forderungskonten kann durch konkrete, schnelle und operative Maßnahmen optimiert werden.

Unsere Lösung

Wir unterstützen Sie bei der konsequenten Verbesserung Ihrer Kundenbeziehungen, um so Wartezeiten bei der Rechnungsbegleichung zu verringern.

Durch Schulung Ihrer Mitarbeiter führen wir eine « Cash-Kultur» in Ihrem Unternehmen ein und etablieren Maßnahmen zur Effizienzmessung von Operations- und Informationsabläufen.

Wir identifizieren und berechnen noch nicht in Rechnung gestellte Leistungen.

Ihr Mehrwert

Effizienz:

Durch unseren Service schulen wir Ihr Personal, damit Ihre Resultate nicht nur zeitnah meßbar sind, sondern auch nachhaltig gewährleisten werden können.

Transparenz:

Durch ein erfolgsabhängiges Honorar verbunden mit wöchentlichem Reporting auf höchstem Niveau können wir eine Kostentransparenz jederzeit gewährleisten.

Ressourcen:

Für Sie haben wir interne Tools für Analyse, Verwaltung und Weiterverfolgung (ARIANE, SYCARE) entwickelt, durch die unsere Teams effizient und strukturiert arbeiten können und Ihrem Unternehmen im weiteren Verlauf Ressourcen freilegen.



Ein umfassender Service

Unsere Dienstleistung beinhaltet das Aufgreifen aller relevanten Betriebsabläufe vom Vertrieb bis zum Zahlungseingang, die durch allgemeine Regelungen, Richtlinien seitens des Managements oder Vorschriften des Fiskus beeinflusst werden.

Der Zyklus vom Vertrieb bis zur Zahlung « Sales to Cash »



Vollständigkeit der Umsatzzahlen

- Identifizierung aller verkauften Produkte und Dienstleistungen, die geliefert, aber nicht fakturiert worden sind.
- Ermittlung aller « Zuvielzahlungen » an Lieferanten.
- Wiedererlangung eventueller Verdienstaufschläge bei Ihren Kunden / Lieferanten

Cash-Marathon

- Schnelle, kurzfristige Erhöhung Ihrer liquiden Mittel, bei Verbesserung der Geschäftsbeziehungen mit Ihren Kunden.
- Behandlung und Beseitigung von kundenseitigen Blockagen, um eine « saubere » Bilanz des Kunden zu erzielen

Cash-Sicherung

- Einführung eines adäquaten Verbesserungsplans des Rechnungslaufes: Telefonfollow-up sowohl vor als auch nach dem Fälligkeitsdatum der Rechnung
- Analyse und Lösung jeglicher Problemfälle
- Einrichtung automatisierter Kontrollsysteme

Schulung / Coaching

- Anpassung des Trainings an die spezifischen Kundenanforderungen: Individualtraining / akademisches Training an realen Fällen
- Einführung von Indikatoren und meßbaren Zielen

Diagnose, Beratung und Anleitung

- (Neu-)Definierung der Organisationsstruktur
- Ausarbeitung von Spezifikationen um neue Systeme zu wählen und einzuführen
- Einführung und Aufrechterhaltung neuer Prozesse

Für weitere Information:
Dr. Fabian Völkel
fvoelkel@lowendalmasai.com

Lowendal Masai - Louise-Dumont-Str. 5 - D-40211 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 71 06 75 - 0 ? Fax: +49 (0)211 71 06 75 - 20
www.lowendalmasai.com