

## FALLBEISPIEL: Liquiditätsverbesserung durch Einführung eines gruppenweiten Working Capital Managements (Forderungen & Verbindlichkeiten)

Industrie/Sektor:	<b>Automobilzulieferindustrie</b>	Auftraggeber:	<b>Eigentümer (Private Equity Fonds)</b>
Firmengröße:	<b>~ 280mEUR Umsatz</b>	Auftragsdauer:	<b>3 Monate / 25 Manntage</b>

- **Deutliche Reduzierung der DSO's mit Verbesserung der Liquidität und Reduzierung von Zinsaufwand und Wertberichtigungen**
- **Einführung von Konzernrichtlinien für Forderungs- und Verbindlichkeiten-Management und und signifikante Transparenzsteigerung im Bereich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gruppe**

### Ausgangssituation

- Automobilzuliefergruppe mit 7 unabhängigen europäischen Gesellschaften produzierend für OEM's, TIER 1 und andere Industriekunden
- Keine konzernweite Transparenz der Forderungssituation "kritischer" Kunden
- Kennzahlen für Forderungen und Verbindlichkeiten weit über den vertraglichen Vereinbarungen

### Rolle ICS Partners

- Einführung einer konzernweiten Richtlinie für das Management von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zur Herstellung von Transparenz und Verantwortung
- Neustrukturierung des Einkaufsprozesses in den Tochtergesellschaften
- Verbesserung der Liquiditätssituation

### Maßnahmen:

- Situationsanalyse und Implementierung Forderungsmanagement in größter Tochtergesellschaft und konzernweite Umsetzung inkl. Reorganisation des Zahlungsprozesses
- Steigerung des Bewusstseins für die Wichtigkeit eines funktionierenden Working Capital Managements auf allen Mitarbeiterebenen durch entsprechendes Berichts- und Besprechungswesen
- Reorganisation des Einkaufsprozesses

### Ergebnisse

- Reduzierung der
  - Forderungen um 20% (i.e. EUR 8m)
  - Zinsaufwendungen um ca. EUR 0,6m p.a.
  - Forderungsabschreibungen um ca. EUR 1m p.a.
- Frühzeitige gruppenweite Transparenz "kritischer Kunden" und Möglichkeit, rechtzeitig entgegenzusteuern