



Ablauf – mit effektiven Maßnahmen den Bestand des Unternehmens sichern

Stellen Sie von Reagieren auf Agieren um, indem Sie die Expertise im Forderungs- und Cashmanagement bei Ecovis nutzen.

1. Sie besprechen mit Ihrem Ecovis-Berater die Situation Ihres Unternehmens bei den Themen Liquidität und insbesondere Forderungen.
2. Gemeinsam definieren Sie den nötigen und gewünschten Bedarf an Unterstützung.
3. Sie bekommen von Ihrem Ecovis-Berater einen individuellen Lösungsvorschlag ausgearbeitet und präsentiert.
4. Je nach Wunsch erhalten Sie kontinuierlich oder punktuell fachliche Unterstützung durch Ecovis.

Adressen und Berater Ihrer Ecovis-Kanzlei finden Sie unter
www.ecovis.com/standorte

Über Ecovis

Ecovis ist ein Beratungsunternehmen für den Mittelstand und zählt in Deutschland zu den Top 10 der Branche. In den mehr als 130 Büros in Deutschland sowie den über 60 internationalen Partnerkanzleien arbeiten etwa 4.000 Mitarbeiter. Ecovis betreut und berät Familienunternehmen und inhabergeführte Betriebe ebenso wie Freiberufler und Privatpersonen. Um das wirtschaftliche Handeln seiner Mandanten nachhaltig zu sichern und zu fördern, bündelt Ecovis die nationale und internationale Fach- und Branchenexpertise aller Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater. Jede Ecovis-Kanzlei kann auf diesen Wissenspool zurückgreifen. Die ECOVIS Akademie ist zudem Garant für eine fundierte Ausbildung sowie eine kontinuierliche und aktuelle Weiterbildung. Damit ist umfassend gewährleistet, dass die Mandanten vor Ort persönlich gut beraten werden.



- Steuerberatung → Wirtschaftsprüfung
→ Rechtsberatung → Unternehmensberatung

Forderungsmanagement



Damit Ihr Unternehmen
immer flüssig bleibt.



Können Forderungen für Sie zu unternehmerischen Herausforderungen werden?

Jederzeit ausreichend Liquidität – der Traum jedes Unternehmers. Das Geschäft floriert, die Auftragsbücher sind voll, und doch kann das Geld knapp werden. Zu lange Zahlungsziele, ausstehende Forderungen, steigende Betriebskosten, erhöhte Anforderungen der Hausbank bei einer Kreditvergabe: Die Gründe für Liquiditätsengpässe sind zahlreich. So weit sollte es gar nicht kommen. Abhilfe schafft ein optimales Forderungs- und Cashmanagement. Damit können Sie rechtzeitig erkennen, wann wie viel liquide Mittel im Unternehmen benötigt werden, und so die Geldeingänge und Ausgaben vorausschauend abwägen.

Sprechen Sie mit Ihrem Ecovis-Berater über Ihre Möglichkeiten, die Liquidität im Unternehmen optimal zu steuern und Forderungen noch besser im Griff zu haben.



Liquidität maximieren – Ausfallrisiko minimieren

Sichern Sie sich durch unsere Spezialisten mit effektiven Maßnahmen die notwendige Liquidität im Unternehmen.

- Feststellung von aktuellem Liquiditätsstand und notwendigem Finanzbedarf sowie gegebenenfalls Aufzeigen von kurzfristigen Reaktionsmaßnahmen
- Kontinuierliche Finanzplanung mit Soll-Ist-Vergleich sowie Ermittlung des künftigen Liquiditätsbedarfs auf Basis einer Rentabilitäts- und Finanzplanung
- Strukturanalyse des Forderungsbestandes und Erstellung von Risikoprofilen sowie Handlungsempfehlungen und Reaktionsmöglichkeiten
- Ausfallrisikominimierung durch Bonitätsanalyse und rechtzeitige Gegenmaßnahmen (z. B. Vereinbarung von Vorkasse oder Sicherheiten)
- Reduzierung der Außenstände durch konsequentes Forderungsmanagement – gegebenenfalls mit Unterstützung unserer Rechtsanwälte (zügiges Inkasso, gerichtliche Durchsetzung Ihrer Ansprüche national wie international, Zwangsvollstreckung, außergerichtlicher Forderungseinzug und Abschluss von Vereinbarungen mit Schuldner)



Ihr Vorteil: Leistungen von A bis Z aus einer Hand

Sie erhalten von uns ganzheitliche Unterstützung bei der Analyse Ihres Liquiditätsbestandes sowie bei allen möglichen Problemsituationen (Zwangsvollstreckung etc.) – alle rechtlichen Vorbehaltsaufgaben erfolgen dabei durch Rechtsanwälte der Ecovis-Gruppe.

- Sie profitieren von unserer weiten internen Vernetzung von rechtlichem und steuerlichem Know-how.
- Sie behalten durch uns jederzeit den Überblick über Ihre Liquiditätssituation und bekommen bei eventuellen Zahlungsausfällen schnelle Hilfestellung.
- Sie führen die Geschäfte und wir die konflikträchtige Kommunikation mit Ihren Forderungsgegnern.

Mögliche Zusatzleistungen

Factoring als Alternative

Sprechen Sie mit Ihrem Ecovis-Berater über Vor- und Nachteile der Liquidität durch Forderungsverkauf für Ihre Unternehmensfinanzierung.