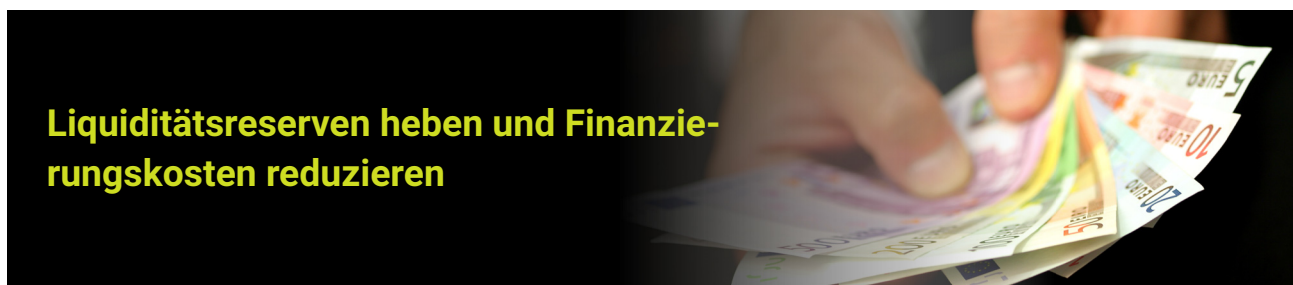


Baker Tilly Cash Generator



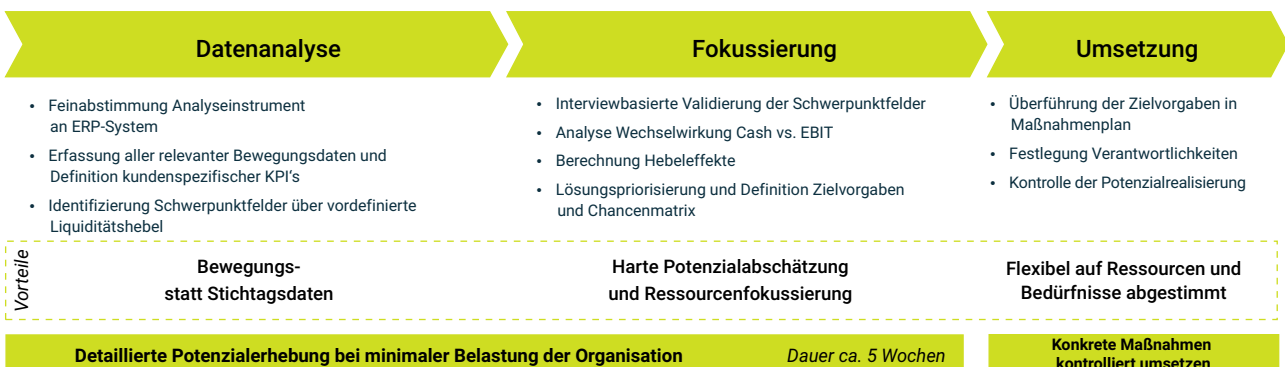
Kapitalbindung in Form von Umlaufvermögen ist für Unternehmen unumgänglich. Die Höhe des einzusetzenden und damit gebundenen Kapitals ist jedoch aktiv beeinflussbar. Die große Herausforderung ist dabei, die Liquiditäts-inanspruchnahme zu reduzieren ohne dabei die Aufrechterhaltung des operativen Betriebs zu gefährden. In den meisten Ansätzen wird dabei Top-down vorgegangen und "von oben nach unten" unspezifische Vorgaben entwickelt; eine Formulierung klarer Umsetzungsziele ist damit nur eingeschränkt möglich.

Der neue Ansatz von Baker Tilly zur Hebung von Liquiditätsreserven geht genau den entgegengesetzten Weg und basiert auf einer Bottom-up-Analyse eines jeden liquiditätsrelevanten Geschäftsvorfalles im Unternehmen.

Unsere Experten verbinden operative Erfahrung aus einer Vielzahl von Restrukturierungsprojekten mit tiefgreifender finanzwirtschaftlicher und operativer Expertise. Auf dieser Basis wurde ein Spektrum von etwa 80 Wert-Hebeln definiert, die durch Analyse von Belegdaten relevante Liquiditätspotenziale in Beständen, Debitoren und Kreditoren erfassen. Der Analysehorizont von bis zu 36 Monaten gewährleistet eine genaue Mustererkennung. Die Potenzialbewertung erfolgt somit nicht auf generischen externen Benchmarks.

Der Einsatz eines IT-gestützten Baker Tilly-Analysetools führt zudem zur fokussierten Vorselektion der effektivsten Hebel, die eigene Organisation wird in der Analysephase damit kaum belastet.

Projektvorgehen – Übersicht



Das Bottom-up-Vorgehen von Baker Tilly mit einer punktgenauen Identifikation der Potenzialfelder beantwortet damit nicht nur die Frage „Wo sind Potenziale?“ sondern stellt – viel wichtiger – die Fragen „Warum gibt es diese Potenziale?“ und „Welche Veränderungen müssen durchgeführt werden?“ in den Vordergrund.

Baker Tilly Cash Generator im Einsatz – Beispiel Debitorenmanagement

Der Baker Tilly Cash Generator kam bereits bei zahlreichen Projekten erfolgreich zum Einsatz. Häufig wurde im Bereich des Debitorenmanagements aufgrund fehlender Kundensegmentierung, Schwächen im Regelwerk für Zahlungskonditionen oder organisatorischer Defizite entsprechende Potenziale von 5-15 % des Forderungsbestands festgestellt.

Das Baker Tilly-Team konnte auf Grundlage dieser Erkenntnisse in entsprechenden Umsetzungsprojekten gemeinsam mit den operativen Fachbereichen des Kunden wie Finanzmanagement, Vertrieb oder Rechnungswesen das Debitorenmanagement der Mandanten nachhaltig optimieren.

Kein Top-Down: Potenzialermittlung über alle Working-Capital-Bereiche auf Belegebene

Ressourcen: Kaum Involvement der eigenen Organisation

Genauigkeit: Keine stichtagsbezogenen Analysen sondern Zeitraumbetrachtung

Tempo: Vordefiniertes Hebelspektrum führt zu schnellen Ergebnissen

Ihre Ansprechpartner



Saim Erhazar

Friedrich-Ebert-Anlage 54, 60325 Frankfurt am Main
T: +49 69 366002-321 | M: +49 175 1857882
saim.erhazar@bakertilly.de



Christian Wenner

Cecilienallee 6-7, 40474 Düsseldorf
T: +49 211 6901-1225 | M: +49 175 1857878
christian.wenner@bakertilly.de

www.bakertilly.de

Baker Tilly bietet mit 35.000 Mitarbeitern in 145 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Mandanten ausgerichtet sind und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. Auf Basis einer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die mandatsverantwortlichen Partner interdisziplinäre Teams aus Spezialisten zusammen, die den jeweiligen Projektanforderungen auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.040 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften. Die Baker Tilly Competence Center und Industry-Teams bündeln Know-how und Erfahrungen aus unterschiedlichen Disziplinen und Branchen in berufsgruppenübergreifenden Teams und fokussieren sich dabei auf die speziellen Anforderungen von Mandanten und deren Märkte.