



Für Sie steigen wir in den Ring.



# KLOEPFEL CONSULTING

## Über uns

Das Konditionsmanagement ist Dienstleister innerhalb der Consulting-Sparte der Kloeppel Group mit Sitz in Düsseldorf, der mit langjähriger Erfahrung die wesentlichen Lieferantenkonditionen seiner Kunden optimiert. Die Abteilung stellt die erste Schnittstelle zwischen den Beratern im Vor-Ort-Einsatz, dem Kunden selbst und den Lieferanten des Kunden dar. Die Kernkompetenz des Konditionsmanagements liegt in der Harmonisierung der Zahlungskonditionen, die nach eingehender Potenzialanalyse und anschließender Projektdurchführung durch telefonische Verhandlungen optimiert werden. Die Vorgehensweise dient dem Ziel, bestehende Geschäftsbeziehungen zu stärken und sicherzustellen, dass die getroffenen Vereinbarungen eingehalten sowie verbesserte Konditionen erzielt werden. Abhängig von der Skontoquote des zu beratenden Unternehmens, können die bestehenden **Zahlungskonditionen mit einer Erfolgsquote von 0,3 % bis zu 0,7 %** optimiert werden.

## Unser Dienstleistungsportfolio

- Optimierung der Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Telefonische Ad hoc Verhandlungen
- Direktverhandlung von B- und C-Lieferanten
- Nachverhandlungen von tagesaktuellen Bestellungen (BANFen)
- Potenzialanalysen der Zahlungskonditionen
- Benchmarking der Zahlungskonditionen mittels der Skonto Datenbank

Der Fokus im Konditionsmanagement liegt in erster Linie auf den Zahlungsbedingungen des Kunden. Ziel ist es, eine Einigung über standardisierte Zahlungsbedingungen zu treffen, was dem Kunden mehrere finanzielle Vorteile bietet:

1. Die Vereinheitlichung der Zahlungskonditionen ermöglicht eine Prozessoptimierung, durch die Ressourcen und Kapazitäten freigesetzt werden. Diese können wiederum nutz- und gewinnbringend in anderen Prozessen eingesetzt werden.
2. Stärkung der eigenen Liquidität mittels einer Erhöhung der Skontoerträge bzw. einer Ausdehnung der Zahlungsziele. Die gestiegene Liquidität erzeugt einen finanziellen Mehrwert, der wiederum gewinnbringend in die weiteren Geschäftsbeziehungen der bestehenden Partnerschaften einfließen kann.
3. Der Cashflow entwickelt sich positiv, wodurch ihr Unternehmen wettbewerbsfähiger wird und bspw. Kredite ordnungsgemäß getilgt werden können. Anschließend wird die Möglichkeit eröffnet, neue Investitionen zu tätigen.

## Ihr Nutzen

- Erhöhung der eigenen Skontoquote und des Skontoertrags
- Verlängerung der Zahlungsziele
- Steigerung der eigenen Liquidität
- Verbesserter Cashflow

Aufgrund der hohen Anzahl der Verhandlungsgespräche sowie der dahinterstehenden Erfahrungskurve des Konditionsmanagements, werden neben den Zahlungsbedingungen im Rahmen sogenannter telefonischer Direktverhandlungen, auch die wesentlichen Lieferantenkonditionen verhandelt. Diese telefonischen Direktverhandlungen beinhalten in erster Linie kleinere B- und C- Lieferanten aus den unterschiedlichsten Branchen. Dies dient als kapazitative und unterstützende Maßnahme für die Projektteams im Einsatz vor Ort.

Darüber hinaus werden durch die Mitarbeiter des Konditionsmanagements auch tagesaktuelle Bestellungen nachverhandelt. Sobald in den Kundenunternehmen die Freigabeprozesse der Bedarfsanforderungen erfolgt sind und erste Angebote eingeholt wurden, wird das Konditionsmanagement aktiv und nimmt unmittelbar nach Übermittlung der Angebote Kontakt zu den Lieferanten auf. Hierzu gibt es einen eigens entwickelten Leitfaden, der die angestrebte Umsetzung der Vorgehensweise problemlos ermöglicht. Die durchschnittliche Erfolgsquote dabei liegt zwischen 3 % und 5 %.



*Haben Sie auch eine Vielfalt an unterschiedlichen Zahlungskonditionsarten und Lieferanten mit 0% Skonto oder gar Vorkasse?*

**Dann kontaktieren Sie uns am besten noch heute!**

## Kontakt

Kloeppel Consulting GmbH  
 Erhan Sarikaya  
 Pempelforter Straße 50  
 D - 40211 Düsseldorf  
 Tel: +49 (0)211 87 54 53 44  
 Fax: +49 (0)211 88 25 94-20  
 e.sarikaya@kloeppel-consulting.com  
 www.kloeppel-consulting.com