

CASE STUDY

FORDERUNGSMANAGEMENT

ENERGIEVERSORGER

# OFFENE FORDERUNGEN LIQUIDIEREN FREIRÄUME GEWINNEN

Die optimale Kombination aus Treuhandinkasso und Forderungsverkauf setzt Budget und Ressourcen frei

## Ausgangssituation

Der Energiesektor gehört zu den Branchen, die besonders von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen betroffen sind. Früher war es möglich, bei Verbrauchern mit Zahlungsrückstand den Strom einfach abzuschalten. Inzwischen ist diese Maßnahme quasi wirkungslos geworden, weil die Betroffenen einfach den Anbieter wechseln können. So hinterlässt jeder dieser Verbraucher in Zahlungsschwierigkeiten im Durchschnitt rund 600 € an offenen Forderungen. Diese hohe Durchschnittsforderung führt auch zu einer Verlängerung des Beitreibungsprozesses. Aber gerade im Vergleich zu kleinvolumigeren Forderungen ist bei derart hohen Summen auch nach längerer Beitreibung noch mit guten Erfolgen zu rechnen. Daher muss die Beitreibungsstrategie von Anfang an langfristig angelegt sein. Allerdings führt das zu einer hohen Bindung von Kapital und personellen Ressourcen.

## Die Lösung

Unser Kunde vertraut bereits seit vielen Jahren auf Finanzdienstleistungen von Arvato Financial Solutions – vom vorgerichtlichen und gerichtlichen Mahnwesen bis hin zur Langzeitüberwachung. Insbesondere der Einsatz modernster Technologien und die Erfahrung der Mitarbeiter führten von Anfang an zu sehr guten Ergebnissen im Treuhandinkasso. Die ausgezeichneten Rücklaufquoten konnten durch die stetige Optimierung der bedarfsgerechten Verbraucheransprache im Laufe der Jahre sogar weiter verbessert werden.

Darüber hinaus entschied sich unser Kunde vor einigen Jahren, den verbleibenden Bestand offener Forderungen zu verkaufen. Durch die langjährigen Inkassodienstleistungen war Arvato Financial Solutions bereits bestens mit den wertbestimmenden Einflussfaktoren vertraut; zum Beispiel den genutzten Vertriebskanälen und dem bisherigen Prozess im Debitoren- und Forderungsmanagement. So konnte anhand mathematisch-statistischer Methoden schnell ein nachvollziehbarer und fairer Kaufpreis ermittelt werden. Die Kaufpreisauszahlung erfolgte unmittelbar nach Abschluss des Vertrages. Die gewohnt professionelle und auf Kundenerhalt ausgerichtete Bearbeitung der Forderungen startete dann zum vereinbarten Stichtag.

## Das Ergebnis

Die bisherigen Finanzdienstleistungen von Arvato Financial Solutions ergänzte unser Kunde im Energiesektor durch den Verkauf der Restforderungen. Dies führte zu einer spürbaren Entlastung im Debitorenmanagement und setzte zudem umgehend zusätzliches Budget frei. Die so gewonnenen personellen und finanziellen Freiräume nutzt das Unternehmen für die zukunftsorientierte Optimierung des Kerngeschäftes, um weiterhin erfolgreich im sehr wettbewerbsintensiven Energieversorgermarkt agieren zu können.



Energieversorger müssen sich derzeit besonders intensiv mit Veränderungsprozessen beschäftigen. Neben der Digitalisierung verändern Unternehmenszusammenschlüsse und vielerorts ein Generationswechsel im Management die internen und externen Bedingungen signifikant. Die Minimierung von Altlasten, zum Beispiel durch Verkauf offener Forderungen, hilft Unternehmen, sich auf die Verbesserung kundenorientierter Angebote und Prozesse zu konzentrieren.



**Arne Harff**  
*Vice President Debt Purchase*  
*Central Europe*

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Kontaktieren Sie uns.

Arvato Financial Solutions  
E-Mail: [debtpurchase@arvato.com](mailto:debtpurchase@arvato.com)

[finance.arvato.com](https://finance.arvato.com)

