

Erfolgreiches Kredit- und Forderungsmanagement (Präsenz)

Prozesse optimieren - Forderungen durchsetzen

Welche Bedeutung haben Kredit- und Forderungsmanagement im Unternehmen? Welchen Kund:innen gewähren wir welchen Kreditrahmen und zu welchen Bedingungen? Forderungen müssen finanziert werden, aber es besteht das Risiko, dass sie ausfallen können. Ein professionelles Kredit- und Forderungsmanagement bietet wirtschaftlich sinnvolle Lösungen. Erfahre hier, wie Kreditentscheidungen richtig getroffen, Forderungsbestände reduziert, Zahlungseingänge beschleunigt, Ausfälle vermieden und Kund:innen behalten werden. Erhalte einen Überblick über die Rolle der Digitalisierung und des Working Capital Management.

Inhalte

Bedeutung des Kredit- und Forderungsmanagements

- Kapitalbindung und Rendite, Liquidität, Einkaufsmacht, Eigenkapitalquote, Verlustausgleich durch Zusatzumsätze, Statistik, Einbindung ins Working Capital Management.

Der Prozess der Kreditentscheidung

- Zahlungszielgewährung als Kreditentscheidung, Ablauf, Kompetenzen, Entscheidungshilfen, Aufgaben des Kreditmanagers, Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM), Zertifizierung von Kreditmanagementsystemen, Qualifizierung von Kreditmanagern, IT-Lösungen, Einfluss künstlicher Intelligenz, Kreditrichtlinien (Credit Policies).

Maßnahmen bei Neukund:innen

- Bonitätsprüfungen, Informationsquellen, Rating, Scoringmethoden, Sicherheiten, Limite, Auslandsforderungen, Warenkreditversicherung, Factoring.

Maßnahmen bei bestehenden Kund:innen

- Beobachtung des Zahlungsverhaltens, Erkennen von Bonitätsverschlechterung, Krisenfrüherkennung, Limitüberprüfung, Kreditüberwachung.

Reaktion auf Zahlungsverzug

- Strukturen und Prozesse im Forderungsmanagement, Verzug, betriebliches Mahnwesen und Digitalisierungstrends, Mahn- und Liefersperren, Verjährung, Inkassobüros, Rechtsanwälte, Online-Mahnantrag, europäischer Mahnbescheid, Klage, nationale und internationale Vollstreckungsmaßnahmen, Aufgaben der Gerichtsvollzieher, Formular zur Beauftragung der Gerichtsvollzieher, Vermögensauskunft, Insolvenzanfechtung, Schuldnerinsolvenz.

Kredit- und Forderungsmanagement als Bestandteile des Qualitätsmanagementsystems im Unternehmen

- Sicherstellung optimaler Prozesse, typische Verfahrens- und Arbeitsanweisungen, Zusammenarbeit mit dem Vertrieb beim Kredit- und Forderungsmanagement.

Kredit- und Forderungsmanagement als Bestandteile des Risikomanagementsystems im Unternehmen

- Erkennen und Reduzieren der Ausfallrisiken, der Bilanzstrukturrisiken und der Umsatzrisiken, Risikobegrenzung und Liquiditätssicherung durch Absatzfinanzierung, Factoring und Einkaufsfinanzierung, Kreditversicherung, Festlegung der Risikominimierungsmaßnahmen in Abhängigkeit von der ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeit und der Forderungshöhe.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Das Kredit- und Forderungsmanagement entscheidet über Gewinn und Verlust im Unternehmen. Vor dem Hintergrund schwieriger werdender Möglichkeiten der Kreditfinanzierung durch Banken und des verstärkten Working Capital Managements bei Kunden wird das Kredit- und Forderungsmanagement zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor. Erfahre anhand konkreter Praxisbeispiele,

- welche Bedeutung ein optimales Kredit- und Forderungsmanagement für das Betriebsergebnis und wichtige betriebliche Kennzahlen hat,
- wie sich Informationen über Kund:innen ermitteln und die Bonität der Kund:innen besser einschätzen lassen,
- wie die Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM) lauten und wie sie im Unternehmen umgesetzt werden können,
- welchen Sinn Kreditrichtlinien (Credit Policies) haben, wie sie aufgebaut sind und wie sie eingeführt werden,
- wie das Kreditmanagement durch geeignete Softwarelösungen unterstützt werden kann und welche Entwicklungen durch die „Künstliche Intelligenz“ zu erwarten sind,
- wie im Mahnwesen sinnvoll vorgegangen wird und welche Möglichkeiten der Digitalisierung es gibt,
- wie man mit Dienstleistern wie Inkassobüros, Anwälten, Kreditversicherern und Factoringgesellschaften zusammenarbeitet und Vollstreckungstitel erwirken kann,
- und wie man Titel erfolgreich vollstreckt und sich bei einer Schuldnerinsolvenz optimal verhält.

Erfahre, wie sich das Kredit- und Forderungsmanagement weiter professionalisieren lässt, um Lieferungen und Leistungen zeitnah und vollständig bezahlt zu bekommen, ohne gute Kund:innen zu verlieren.

Methoden

Praxisnaher Vortrag, Checklisten, Muster, Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen, Diskussion von Fällen und Fragen aus dem Teilnehmerkreis.

Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeiter:innen aus dem Finanz- und Rechnungswesen, Kredit- und Debitorenmanagement, Vertrieb und Organisation, Rechtsabteilung, Revision, Verantwortliche für Qualitäts- und Risikomanagement. Interessant für Mitarbeiter:innen, die neu im Kredit- und Forderungsmanagement tätig sind oder die ihr Wissen auffrischen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Zertifizierte:r Debitoren- und Kreditorenbuchhalter:in

Lehrgang Zertifizierte:r Debitoren- und Kreditorenbuchhalter:in interaktiv

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

**Dr. Othmar Glaeser**

- Jurist & Ökonom
- Experte im Finanzwesen
- 16 Jahre Finanzwirtschaft
- Bank- & Kreditwirtschaft
- Versicherungswirtschaft
- Finanzinstrumente
- Leasinggeschäft
- Vortragender für Bankrecht & Bankaufsichtsrecht
- Vortragender für Risikomanagement, Kredit- und Forderungsmanagement
- Dozent für Betriebswirtschaftslehre

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Termine

03.-04.12.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2885

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2885

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Erfolgreiches Kredit- und Forderungsmanagement (Live-Online)

Prozesse optimieren - Forderungen durchsetzen

Welche Bedeutung haben Kredit- und Forderungsmanagement im Unternehmen? Welchen Kund:innen gewähren wir welchen Kreditrahmen und zu welchen Bedingungen? Forderungen müssen finanziert werden, aber es besteht das Risiko, dass sie ausfallen können. Ein professionelles Kredit- und Forderungsmanagement bietet wirtschaftlich sinnvolle Lösungen. Erfahre hier, wie Kreditentscheidungen richtig getroffen, Forderungsbestände reduziert, Zahlungseingänge beschleunigt, Ausfälle vermieden und Kund:innen behalten werden. Erhalte einen Überblick über die Rolle der Digitalisierung und des Working Capital Management.

Inhalte

Bedeutung des Kredit- und Forderungsmanagements

- Kapitalbindung und Rendite, Liquidität, Einkaufsmacht, Eigenkapitalquote, Verlustausgleich durch Zusatzumsätze, Statistik, Einbindung ins Working Capital Management.

Der Prozess der Kreditentscheidung

- Zahlungszielgewährung als Kreditentscheidung, Ablauf, Kompetenzen, Entscheidungshilfen, Aufgaben des Kreditmanagers, Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM), Zertifizierung von Kreditmanagementsystemen, Qualifizierung von Kreditmanagern, IT-Lösungen, Einfluss künstlicher Intelligenz, Kreditrichtlinien (Credit Policies).

Maßnahmen bei Neukund:innen

- Bonitätsprüfungen, Informationsquellen, Rating, Scoringmethoden, Sicherheiten, Limite, Auslandsforderungen, Warenkreditversicherung, Factoring.

Maßnahmen bei bestehenden Kund:innen

- Beobachtung des Zahlungsverhaltens, Erkennen von Bonitätsverschlechterung, Krisenfrüherkennung, Limitüberprüfung, Kreditüberwachung.

Reaktion auf Zahlungsverzug

- Strukturen und Prozesse im Forderungsmanagement, Verzug, betriebliches Mahnwesen und Digitalisierungstrends, Mahn- und Liefersperren, Verjährung, Inkassobüros, Rechtsanwälte, Online-Mahnantrag, europäischer Mahnbescheid, Klage, nationale und internationale Vollstreckungsmaßnahmen, Aufgaben der Gerichtsvollzieher, Formular zur Beauftragung der Gerichtsvollzieher, Vermögensauskunft, Insolvenzanfechtung, Schuldnerinsolvenz.

Kredit- und Forderungsmanagement als Bestandteile des Qualitätsmanagementsystems im Unternehmen

- Sicherstellung optimaler Prozesse, typische Verfahrens- und Arbeitsanweisungen, Zusammenarbeit mit dem Vertrieb beim Kredit- und Forderungsmanagement.

Kredit- und Forderungsmanagement als Bestandteile des Risikomanagementsystems im Unternehmen

- Erkennen und Reduzieren der Ausfallrisiken, der Bilanzstrukturrisiken und der Umsatzrisiken, Risikobegrenzung und Liquiditätssicherung durch Absatzfinanzierung, Factoring und Einkaufsfinanzierung, Kreditversicherung, Festlegung der Risikominimierungsmaßnahmen in Abhängigkeit von der ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeit und der Forderungshöhe.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Das Kredit- und Forderungsmanagement entscheidet über Gewinn und Verlust im Unternehmen. Vor dem Hintergrund schwieriger werdender Möglichkeiten der Kreditfinanzierung durch Banken und des verstärkten Working Capital Managements bei Kunden wird das Kredit- und Forderungsmanagement zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor. Erfahre anhand konkreter Praxisbeispiele,

- welche Bedeutung ein optimales Kredit- und Forderungsmanagement für das Betriebsergebnis und wichtige betriebliche Kennzahlen hat,
- wie sich Informationen über Kund:innen ermitteln und die Bonität der Kund:innen besser einschätzen lassen,
- wie die Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM) lauten und wie sie im Unternehmen umgesetzt werden können,
- welchen Sinn Kreditrichtlinien (Credit Policies) haben, wie sie aufgebaut sind und wie sie eingeführt werden,
- wie das Kreditmanagement durch geeignete Softwarelösungen unterstützt werden kann und welche Entwicklungen durch die „Künstliche Intelligenz“ zu erwarten sind,
- wie im Mahnwesen sinnvoll vorgegangen wird und welche Möglichkeiten der Digitalisierung es gibt,
- wie man mit Dienstleistern wie Inkassobüros, Anwälten, Kreditversicherern und Factoringgesellschaften zusammenarbeitet und Vollstreckungstitel erwirken kann,
- und wie man Titel erfolgreich vollstreckt und sich bei einer Schuldnerinsolvenz optimal verhält.

Erfahre, wie sich das Kredit- und Forderungsmanagement weiter professionalisieren lässt, um Lieferungen und Leistungen zeitnah und vollständig bezahlt zu bekommen, ohne gute Kund:innen zu verlieren.

Methoden

Praxisnaher Vortrag, Checklisten, Muster, Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen, Diskussion von Fällen und Fragen aus dem Teilnehmerkreis.

Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeiter:innen aus dem Finanz- und Rechnungswesen, Kredit- und Debitorenmanagement, Vertrieb und Organisation, Rechtsabteilung, Revision, Verantwortliche für Qualitäts- und Risikomanagement. Interessant für Mitarbeiter:innen, die neu im Kredit- und Forderungsmanagement tätig sind oder die ihr Wissen auffrischen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Dr. Othmar Glaeser

- Jurist & Ökonom
- Experte im Finanzwesen
- 16 Jahre Finanzwirtschaft
- Bank- & Kreditwirtschaft



- Versicherungswirtschaft
- Finanzinstrumente
- Leasinggeschäft
- Vortragender für Bankrecht & Bankaufsichtsrecht
- Vortragender für Risikomanagement, Kredit- und Forderungsmanagement
- Dozent für Betriebswirtschaftslehre

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Starttermine

23.-24.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 23.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 24.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32986

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2885

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de