

# Fit for Performance

## Nachhaltig Ertrag & Cashflow steigern

Daten & Software · Finanzen & Investitionen · Strategie & Umsetzung

**Insolvenzen** in Deutschland auf sind auf  
einem **Zehnjahreshoch.** - creditreform

Unternehmen mit **Performance-Management**  
erzielen **30% mehr Wachstum.** - Deloitte

# Agenda

## ➤ **Kurzvorstellung**

### Novemcore „Fit for Performance“

- Kosten & Prozessanalyse
  - Software- & IT-Optimierung
  - Steuern & Finanzen
  - Planung & Management
- 
- Performance Prozess & Quick Scan

Novemcore verbindet Finanzen mit Digitalisierung in der Praxis.



Ihr Partner für unternehmerischen Erfolg.

100% incentiviert, Ihre Ziele zu erreichen.

Wo Finanzen, Technologie und Umsetzung

zusammenkommen, machen wir aus Komplexität Klarheit  
– und aus Ambition Resultate.



Über 80  
Experten



Über 10 Jahre  
Ø Erfahrung



20+ Software-  
Lösungen

#### Projekterfahrung



CNC24

Bentley

altman solon

SOPHIENKLINIK

MEDIFOX DAN

Boehringer  
Ingelheim

citi

UNIVERSITÄTSKLINIKUM  
AUGSBURG

CLOUDYRION

Verbund  
Pflegehilfe

Deutsches  
Taubblindenwerk

# Kurzvorstellung



**Julian Molitor, CFA**  
Gründer von Novemcore

Vorher tätig bei:

**strategy&**  
Part of the PwC network

**Roland  
Berger**

**KPMG**

**valantic**

**BARCLAYS**

**pwc**

## Expertise:

Spezialisiert auf die Schnittstelle von Unternehmensfinanzen und datenbasierter Performance-Steigerung in Unternehmen.

## Erfahrung:

Umfassende Erfahrung in der Planung von Unternehmensfinanzen, Umsetzung von Performance-Maßnahmen und Optimierung von Prozess- und Digitalstrategien.

## Kontakt:

**E-Mail:**  
julian.molitor@novemcore.com

**Telefon:**  
+49 176 4158 3622



**Heinrich Stilling**  
Externer Steuerberater

Vorher tätig bei:

**verve**

**CUSPCAPITAL**

**OliverWyman**

**UniCredit**

**pwc**

## Expertise:

Spezialisierung auf die Gestaltung steueroptimierter Unternehmensstrukturen und Transaktionen.

## Erfahrung:

Vielfältige und langjährige Erfahrung bei der Begleitung von Firmenkäufen & -verkäufen sowie der Umsetzung nachhaltiger Steuerstrategien.

## Kontakt:

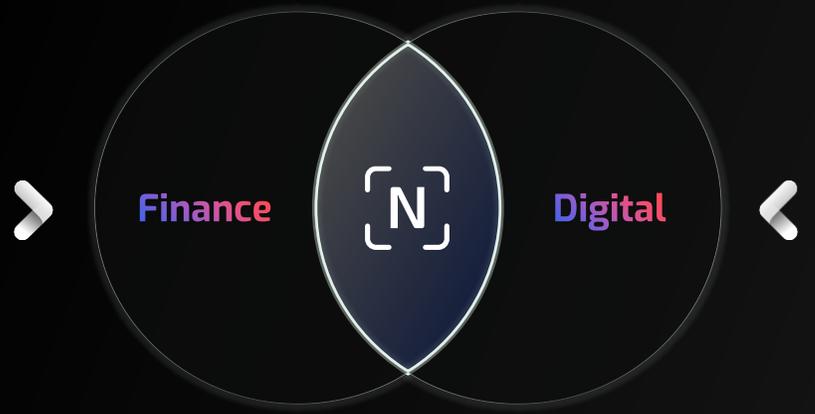
**E-Mail:**  
stilling@stilling-beratung.de

**Telefon:**  
+03362 5089618

# Novemcore vereint tiefe **Finanz- und Digitalexpertise** mit führender Software.

Services

- Internes Controlling (Reporting, KPIs, Budget)
- Liquiditätsmanagement und Finanzierung
- Business/ Investment Case (Excel, PowerBI...)
- Prozessoptimierung (Prozesskosten, Gaps...)
- Investor Relations (Funding Vorberatung...)



- Digitale Steuerung (BI & Business Analytics)
- Data & AI Analytics (inkl. Visualisierung)
- Prozessautomatisierung (incl. AI Agents)
- Digitalstrategie & Software-Auswahl
- Datenstrategie & Datenbewertung

Software Expertise (Auswahl)

Visualisierung & Analyse von Unternehmensdaten

Moderne Datenarchitektur

Die All-in-One Business Intelligence Lösung

Smartes Ausgaben-Management

Liquiditäts- und Cashflow-Management im E-Commerce

Und weitere ...

1) Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

# Agenda

## ➤ Kurzvorstellung

Novemcore „Fit for Performance“

- **Kosten & Prozessanalyse**
- **Software- & IT-Optimierung**
- **Steuern & Finanzen**
- **Planung & Management**

## ➤ Performance Prozess & Quick Scan

# Fit for Performance: Digital, finanziell erfolgreich, schnell mit greifbarem Ergebnis.

## Kosten- & Prozess-Analyse

Ist-Analyse (inkl. Daten- & Prozesskostenauswertung)

Quick-Wins-Roadmap & Umsetzung

## Software-Optimierung

IT-/Software-Landschafts-Audit

Begleitung bei der Digitalisierung

Unser Anspruch:

**Positiver RoI im ersten Jahr und >10% nachhaltige Ergebnissteigerung**

## Planung & Management

Treiberbasierte Budget- & 5-Jahresplanung

KPI- & OKR-Framework zur Steuerung

## Steuern & Finanzen

Steuer-Check & Optimierung<sup>1</sup>

Hebel im Working Capital & Finanzierung



## Interdisziplinäres Team

Betriebswirt & CFA

Steuerberater<sup>1</sup>

Software- & Datenexperten

...



## Konkrete Ergebnisse in jedem Schritt

Steuer Quick-Wins<sup>1</sup>

Maßnahmen mit Kosten-Nutzen Quantifizierung

Software mit direktem Nutzen

Best Practice Präsentationen für Ihr Team

KPI-Benchmarks

OKR-Frameworks

...



## Fixe Preise und Performance-basierte Vergütung

Über Erwartung: **+25%**

Unter Erwartung: **-50%**

Kein Nutzen: **0 €**



## Strukturierter Prozess reduziert Ihr Risiko

Status Quo & Roadmap Workshop

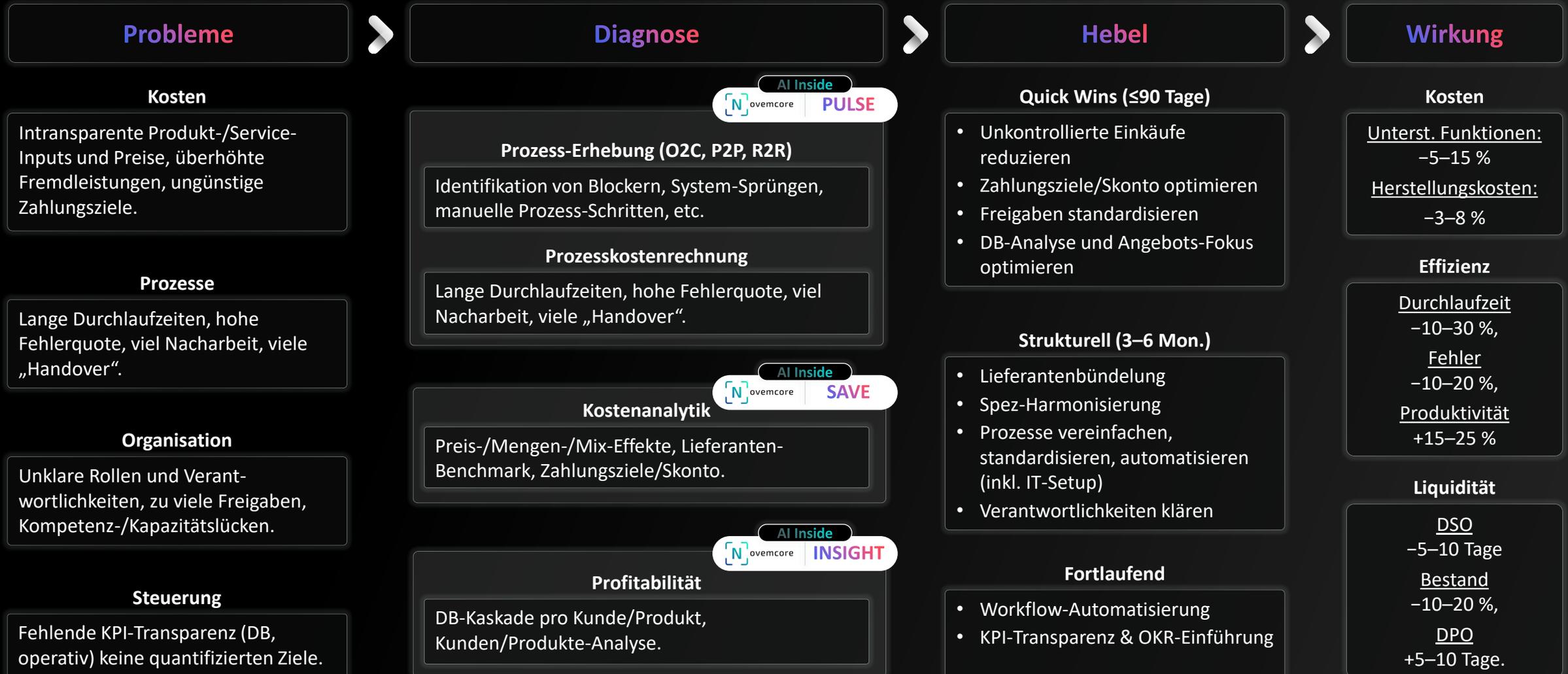
Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko.  
Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.



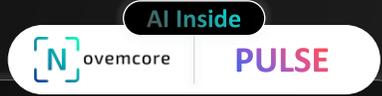
Konkrete weitere Schritte

1) Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

# Optimierungspotential bei Kosten und Prozessen besteht entlang von 4 Problemen.



# PULSE: Ein KI-Assessment zur Identifikation von Effizienzpotenzialen.



## Schritte

## Beschreibung

**KI-gestützte Input-Erfassung**

Erfassung **vollständiger, standardisierter Inputs** über strukturierte Formulare, KI-gestützte Prompts und **Prozesskataloge** – sichert Konsistenz, **Vergleichbarkeit** und Stakeholder-Alignment.



**Konzeptbasierte & KI-unterstützte Analyse**

Anwendung **bewährter Frameworks** und KI-Algorithmen zur Identifikation von Transparenzlücken, Schlüsselabhängigkeiten und Prozess-/IT-Schwächen – **priorisiert nach Wesentlichkeit und Impact**.



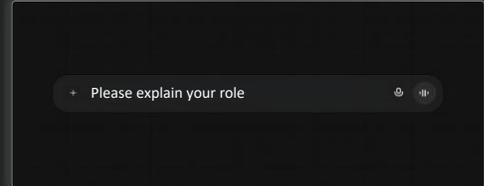
**Menschlich-KI-basierte Conclusio**

Kombination von **KI-Insights mit Expertenurteil** zur Entwicklung einer fokussierten Roadmap – Hervorhebung von **Quick Wins**, Quantifizierung des Wertpotenzials und Einordnung von Risiken.

### PULSE Prozessanalyse-Resultate



Strukturierter Input



Interaktive KI-Prompt-Erfassung



Prozesslandkarte

**Optimierungs-Analyse**



Prozess- & IT-Gap-Analyse

**Optimierungsmaßnahme**



# SAVE: KI-gestütztes Assessment zur Optimierung der Kosten.

## Schritte

Granulare  
Kostenerhebung



Kosten-Analyse



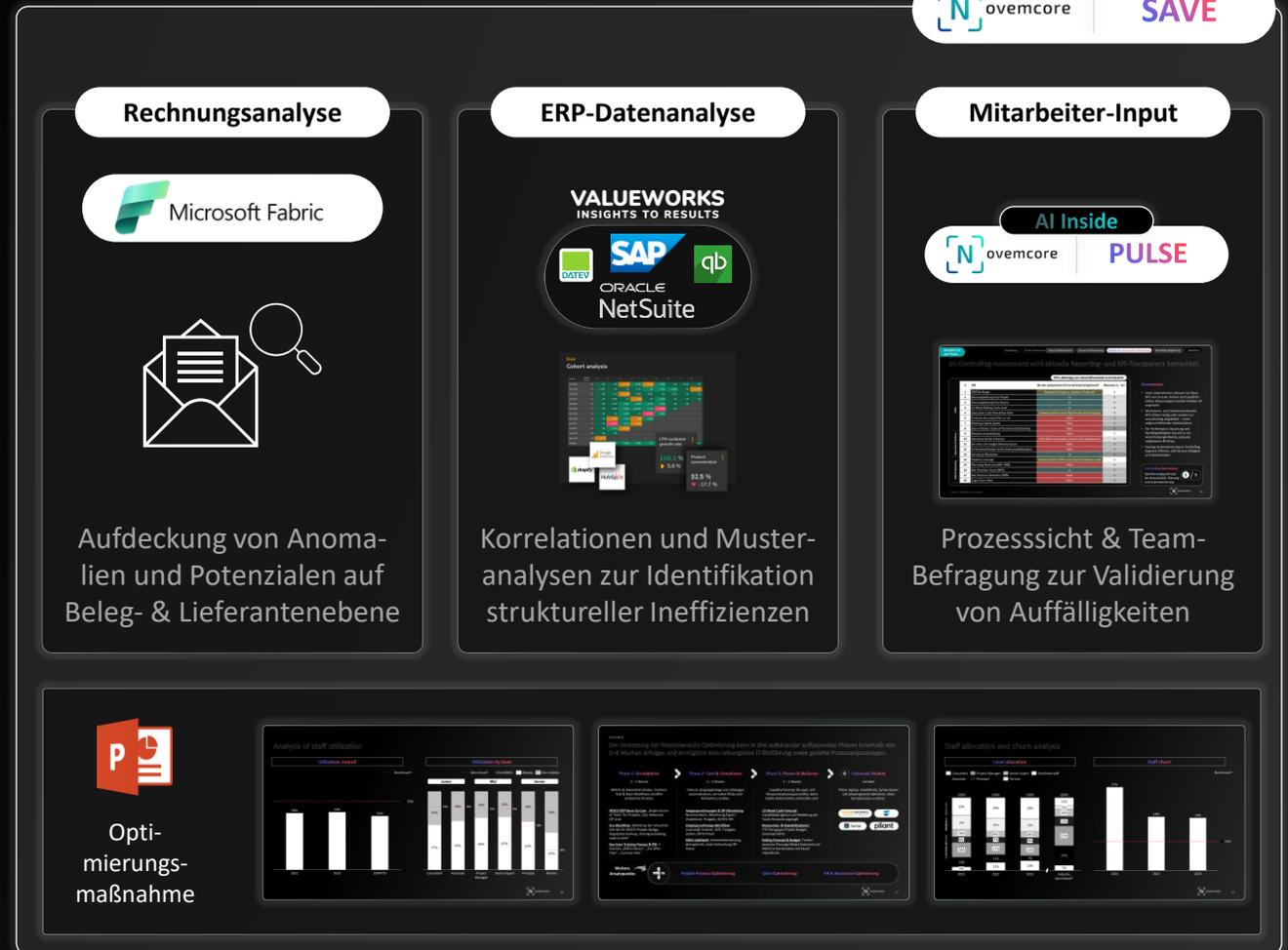
Optimierung

## Beschreibung

Vollständige **Erfassung der Kostenstruktur** auf Basis von **drei Quellen: 1) Eingangsrrechnungen** (Pattern & Anomalien), **2) ERP-/Systemdaten** (Exporte & KPIs), **3) Prozessbeobachtung** und Mitarbeiter-Input

Strukturierte **Auswertung der Daten** mit Fokus auf: 1) **Trendanalyse & Entwicklung**, 2) Identifikation von **Auffälligkeiten** (Preis-/Mengenabweichungen, **Dubletten**, Unstimmigkeiten), 3) **Benchmarking** gegen interne und **externe Vergleichswerte**

Ableitung **konkreter Hebel** zur Steigerung der **Kosteneffizienz** und zur Verbesserung der Steuerbarkeit. Anschließend **Priorisierung** nach Business Impact und Umsetzbarkeit.



# INSIGHT: Profitabilität steigern: Von der Analyse zu den Erkenntnissen.

## Dimensionen

Analyse von Kundengruppen- & Kohorten

Transparenz über Profitabilität von Kundensegmenten und deren Entwicklung im Zeitverlauf. Umfasst Deckungsbeiträge, Churn-/Retention-Raten, Lifetime Value, Akquisitionskosten.

Analyse von Services/ Produktarten

Identifikation von profitablen und defizitären Produkten bzw. Serviceleistungen. Umfasst Stückdeckungsbeiträge, Rabatt- & Sonderkonditionen, Mix- und Preis-Effekte.

Analyse nach Geographien/ BUs/ Standorten

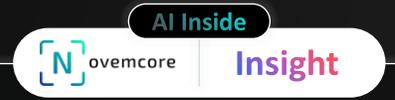
Aufdecken von Unterschieden nach Region bzw. Einheit in Kosten- und Ertragsstrukturen. Umfasst Umsatz-/DB-Beiträge pro Region, Standortkosten, Logistik- & Vertriebseffekte.

## Best Practices

- Vergleich von Kundenjahrgängen (Retention, Umsatz, DB)
- ABC-Kundenklassifizierung nach Umsatz- und Ergebnisbeitrag
- Ermittlung von „Value-Killern“

- DB-Kaskade pro Produkt / Service bis DB3
- Portfolio-Optimierung (Elimination, Preisanpassung, Cross-Selling)
- Benchmarking: interne vs. externe Margenvergleiche

- Regionale P&L mit DB-Transparenz je Markt
- Vergleich von Fixkostenquoten und Vertriebseffizienz
- Ermittlung von Wachstums- vs. Margenmärkten für gezielte Expansion



- KI-gestütztes Analyse-Framework zur strukturierten Auswertung von Kunden-, Produkt- und Geodaten
- Nachhaltige Verankerung durch Dashboards und Handlungsempfehlungen
- Ergebnis: dauerhafte Transparenz über Werttreiber der Profitabilität

Insight Dashboard

Tools



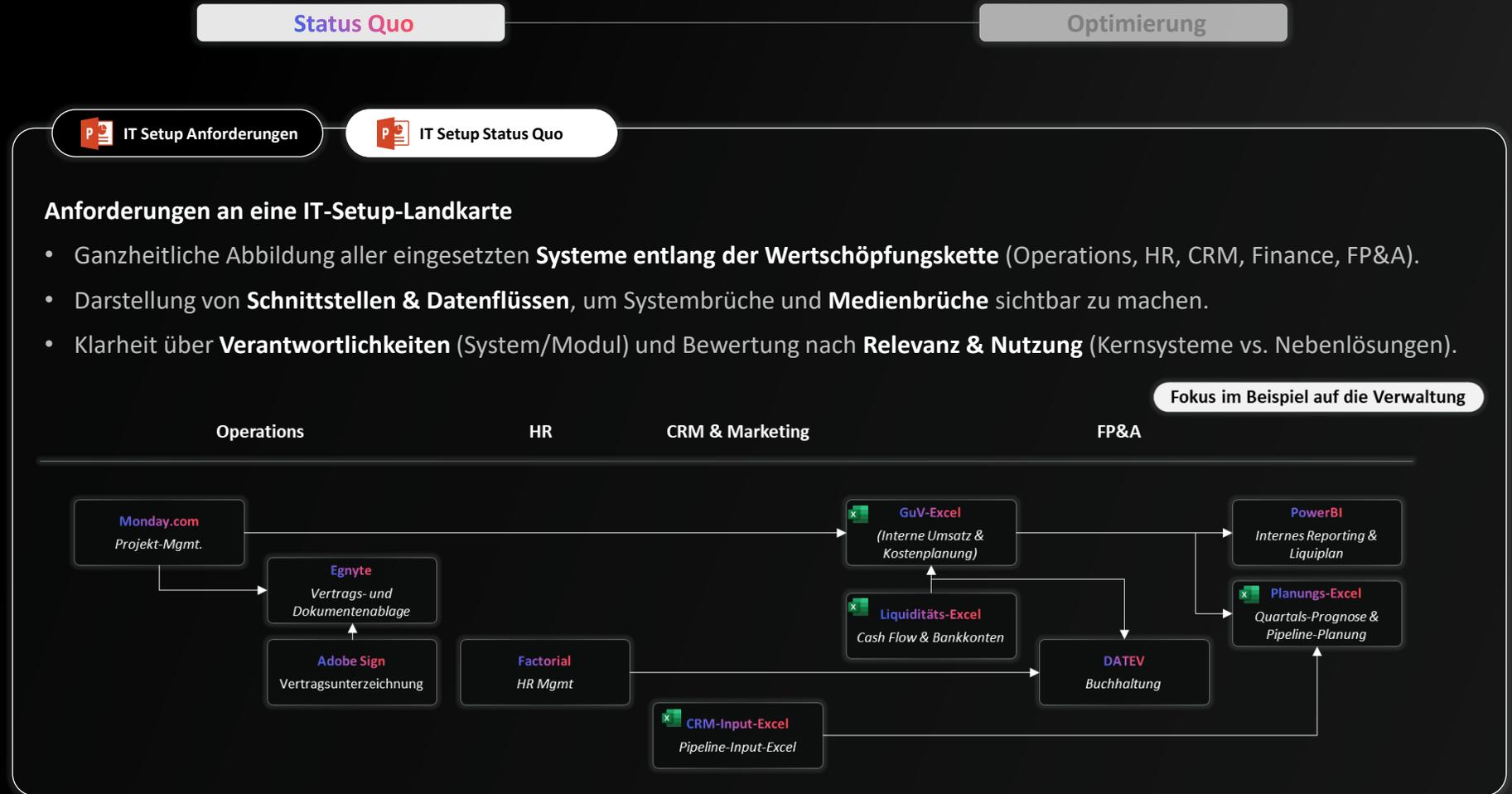
Im ersten Schritt erfolgt die Status Quo Aufnahme des aktuellen IT Setups.

## Herausforderungen

Veraltetes IT-Setup mit Systembrüchen

Geringer Automatisierungsgrad

Kein strukturierter Auswahlprozess



# Transparenz schaffen, Systembrüche schließen, Optimierung umsetzen

Status Quo

Optimierung

## Herausforderungen

Veraltetes IT-Setup mit Systembrüchen

Geringer Automatisierungsgrad

Kein strukturierter Auswahlprozess



## Anforderungen an die Optimierung

### 1) Zielbild definieren

- Klare Soll-Architektur des IT-Setups mit eindeutiger Abbildung aller Funktionsbereiche
- Verknüpfung der Systeme zu einem integrierten Gesamtbild („Single Source of Truth“)
- Automatisierung von Prozessen direkt mitdenken (Workflows, Schnittstellen, RPA/No-Code)

### 2) Roadmap entwickeln

- Ableitung einer **priorisierten Digitalisierungs-Roadmap** auf Basis von Business Impact & Machbarkeit
- Identifikation von **Quick Wins** (kurzfristige Automatisierungen, Reduktion von Redundanzen)
- Planung mittel- bis langfristiger Transformation (ERP-Integration, Prozessautomatisierung, BI-Ausbau)

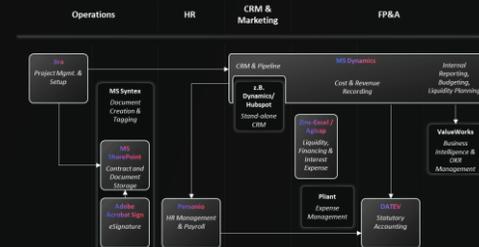
## Beispiel

### Software-Integration



## Beispiel

### Automation Landkarte



Unsere Analyseergebnisse haben wir in mehreren Whitepapers veröffentlicht.

 **Novemcore**

**Data Monetization Effectiveness:  
Daten als Wert im Unternehmen nutzen**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Sie Daten strategisch bewerten
- » Wie Sie den Wert der Daten mit konkreten Hebeln steigern
- » Wie Sie Daten-Monetarisierung gezielt steuern

*„Daten sind ein zentraler Treiber für nachhaltigen Unternehmenswert.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Data Monetization  
Effectiveness**



 **Novemcore**

**Werthebel Daten:  
Margenpotenziale im Mittelstand steuern**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Sie Datenpotenziale branchenübergreifend einschätzen
- » Wie Sie Umsatz- und Effizienzhebel aus Daten aktivieren
- » Wie Sie datenbasierte Wertschöpfung systematisch steuern

*„Daten schaffen messbaren Wert – strategisch, nachhaltig, skalierbar.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Werthebel Daten –  
Margenpotenzial**



 **Novemcore**

**Daten als Unternehmenswert:  
Potenziale gezielt erschließen**



**Wir zeigen Ihnen:**

- » Wie Daten strategisch bewertet werden können
- » Welche Methoden & Frameworks helfen
- » Wie Unternehmen echten Wert aus Daten schöpfen

*„Daten sind ein zentraler Treiber für nachhaltigen Unternehmenswert.“*

 **JULIAN MOLITOR**  
Gründer von Novemcore

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

**Daten als  
Unternehmenswert**



# Aus operativer Sicht ist steuerlich auf vier Grundpfeiler zu achten

1

## Steuerplanung



Handelsbilanz:  
„Schloss“

vs.



Steuerbilanz:  
„Ruine“



**Steuerliche Wahlrechte** intelligent nutzen:

- „Superabschreibung“
- Übertragung stiller Reserven (bei der Veräußerung bestimmter Anlagegüter oder bei Ersatzbeschaffungen)
- Investitionsabzugsbeträge

**Ziel:** Liquiditätsvorteile

2

## Steuerliche Struktur / Rechtsform



Personen-  
gesellschaft

vs.



Kapital-  
gesellschaft



**Fundamentale Unterscheidung** in  
Besteuerungslogik:

- Personengesellschaft: Progressive Besteuerung (bei natürlichen Personen)
- Kapitalgesellschaft: „Flat Tax“ (Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer)

**Ziel:** Richtige Struktur individuell wählen

3

## Fallstricke vermeiden



Das Deutsche  
Steuerrecht



Steuerliche Regeln vermeiden:

- Betriebsaufspaltungen
- Steuerliche Hinzurechnungen / Kürzungen in der Gewerbesteuer
- Verlustuntergang

**Ziel:** Teure Fehler vermeiden

4

## Weitere steuerliche Identitäten und Strategie („über den Tellerrand“)

- Ziele / Pläne des Unternehmers
- Berücksichtigung weiterer Einkunftsarten, Umfeld & Gesellschaften
- Zusammenspiel 1 bis 4

# Von der Theorie in die Praxis – ein Beispiel verdeutlicht die Komplexität

## Unternehmenssteckbrief

- Mittelständisches Unternehmen (Händler von landwirtschaftlichen Maschinen)
- Jährlicher Umsatz – ca. 15 mEUR
- Betrieb in Kapitalgesellschaft (GmbH)
- Unternehmer einziger Gesellschafter der GmbH (Gesellschafter-Geschäftsführer)
- Unternehmen mit eigenen Immobilien
- Unternehmer ebenfalls mit privat gehaltenem Immobilienbestand



## Betrachtung (Status-Quo) auf Basis der vier Grundpfeiler

- 1 Steuerplanung:** beschleunigte steuerliche Abschreibungen (opportunistisch)
- 2 Struktur:** Betrieb in Kapitalgesellschaft (Flat Tax) mit Gesellschafter mit hoher Beteiligungsquote (100%), adäquates Geschäftsführergehalt
- 3 Fallstricke:** Unternehmer mit privater V&V – grundsätzlich in Ordnung aber eine private Immobilie hat (unentgeltlich) eine Teilfläche an GmbH überlassen
- 4 Über den Tellerrand:** noch keine ganzheitliche Betrachtung



## Steuerliche Optimierung

- 1 Steuerplanung:**
  - 3-5 Jahresplanung erstellt
  - Unternehmer plante Re-Investition in neues Grundstück (bei Verkauf des alten Grundstücks)
  - Reinvestitionsrücklage gebildet (§6b EStG)**Effekt:** >500kEUR an nicht zu versteuernden stillen Reserven
- 2 Struktur:**
  - Operativer Betrieb in GmbH in Ordnung
  - Aber: Optimierungspotential:
    - Einbringung der operativen GmbH in Holding (GmbH 1)
    - Gründung einer zweiten „Grundstücks-GmbH“ (unter Holding) – GmbH 2
    - Erwerb des neuen Grundstücks (aus **1** in zweite Gesellschaft)
    - Vermietung GmbH 2 an GmbH 1**Effekt:** Erweiterte Gewerbesteuerkürzung auf Ebene von Gesellschaft 2
- 3 Fallstricke:**
  - Unentgeltliche Überlassung Grundstück Privatvermögen an GmbH
  - Problem: Sog. „Betriebsaufspaltung“
    - Negative Effekte bei Verkauf des Unternehmens oder des Grundstücks
    - Kein steuerfreier Verkauf des Grundstücks mehr möglich
  - Lösung: Einbringung Grundstück in GmbH & Co. KG**Effekt:** Probleme bei Verkauf der GmbH gelöst (aber weiterhin kein steuerfreier Verkauf des Grundstücks möglich)
- 4 Über den Tellerrand:**
  - Generierung negativer Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (RND)
  - Reduzierung der Einkommenssteuer des Unternehmers durch
    - Verrechnung mit seinem Geschäftsführergehalt
    - Ausschüttung (neben Gehalt) nicht als „Dividende“ sondern im TEV**Effekt:** Deutlich reduzierte effektive Belastung des Unternehmers

# Analysen und Gestaltungen erfolgen mit 360°-Blick auf Ihr Unternehmen und Sie

## Schritte

## Ergebnis

### 1 Unternehmensanalyse

- Analyse Ihrer operativen Tätigkeit aus steuerlicher Sicht (kurz-, mittel- und langfristig)
- Bewertung Ihres Status-Quo bezüglich Steuerplanung, Unternehmensstruktur und des Vorhandenseins potenzieller Fallstricke



**Steuerstrategie**  
(Unternehmens-  
ebene)

### 2 OPTIONAL: Analyse Ihrer persönlichen steuerlichen Gesamtsituation (Unternehmersicht)

- Mitberücksichtigung der privaten Situation des Gesellschafter Geschäftsführers und seiner steuerlichen Identitäten (Einkunftsarten, Gesellschaften,...)



**Steuerstrategie**  
(ganzheitlicher  
Blick)

### 3 Entwicklung Steuerliche Gestaltungsalternativen („steuerliches Playbook“)

- Praktische / sofort umsetzungsfähige Gestaltungen im Zusammenspiel mit Ihrer betriebswirtschaftlichen (und ggf. persönlichen) Planung
- Qualitative Evaluation der Vor- und Nachteile der Alternativen gemeinsam mit Ihnen



**Steuerstrategie**  
(Handlungs-  
empfehlungen)

### 4 Quantifizierung der steuerlichen Effekte

- Messbarmachung von Liquiditätsvorteilen und des steuerlichen Return-on-Investment der Gestaltungsalternativen
- Quantifizierung der Steuerersparnis (auf Unternehmensebene und / oder ganzheitlich)



**Steuertool**  
(Liquiditäts-  
rechnung und  
Steuerersparnis)

# Gezielte Maßnahmen schaffen Transparenz, setzen Cash frei und erhöhen Stabilität.

## Bereiche & Maßnahmen

**Umlaufvermögen & Working Capital**

**DSO ↓, DIO ↓, DPO ↑** –  
Verlässliche Liquiditätsplanung, klare Zahlungs-/Bestellprozesse und konsequente Steuerung.

**Anlagevermögen**

**Verlässliche RoI Kalkulation**, Kapital binden nur dort, wo Rendite > Hurdle Rate, Maximierung der Auslastung.

**Finanzierung**

Kapitalstruktur und **Zinskosten optimieren**, Laufzeiten glätten, Risiken absichern, Flexibilität erhöhen.



### Liquidität

- ✓ **13-Wochen-Cash-Forecast**
- ✓ **Zentraler Zahlungsplan**: feste Payment-Runs, kein Ad-hoc-Zahlen
- ✓ **Konto-/Pooling-Optimierung**, Konten-Reduktion
- ✓ **Limit- & Vorgaben-Monitoring**
- ✓ **Zinsoptimierung** (Einlagen-/Finanzierungszins, Netting)
- ✓ **Zahlungsfreigaben & Segregation of Duties** digital standardisieren

### Außenstände

- ✓ **Sofortfakturierung & E-Invoicing**; digitale Zustellung
- ✓ **Kreditmanagement** (Bonitätsprüfung, Limits, Absicherung)
- ✓ **Mahnlauf 0-7-14-30** mit Dispute-Workflow
- ✓ **Zahlungsarten steuern** (SEPA-Lastschrift, Online-Pay, Vorkasse)
- ✓ **Frühzahlerrabatte / Factoring** selektiv einsetzen
- ✓ KPI-Steuerung: **DSO als Hauptkennzahl**

### Inventar

- ✓ **ABC/XYZ-Klassifizierung** mit Servicelevel-Zielen
- ✓ **Sicherheitsbestände & Wiederbeschaffungspunkte** datenbasiert
- ✓ **Bestandsbereinigung**
- ✓ **Lead-Time & Losgrößen** optimieren
- ✓ KPI-Steuerung: **DIO und Obsoleszenzquote**

### Kreditorenlaufzeit

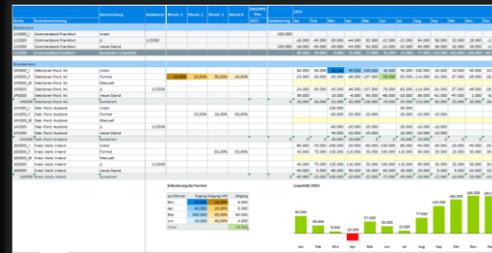
- ✓ **Zahlungsziele verhandeln** und standardisieren
- ✓ Gebündelte **Zahlläufe**
- ✓ **Dynamisches Skonto / Reverse Factoring** für beidseitigen Nutzen
- ✓ **Lieferantenportal & Self-Billing**
- ✓ **Frühzahlungen vermeiden** (Kalender, Freigabegrenzen)
- ✓ KPI-Steuerung: **DPO und Skontoquote**

Durch eine gute Cash-Planung lässt sich das Working Capital signifikant reduzieren.

## 13 Wochen Liquiditätsplanung

### Anforderungen

- **Struktur & Methodik:** Rollierender 13-Wochen-Plan mit fixem **Cut-off pro Woche**; **direkter Cash-Ansatz** (Ein- & Auszahlungen statt GuV), klare Kategorien (Einnahmen, Ausgaben, Steuern, Löhne, Capex, Zinsen).
- **Transparenz & Datenbasis:** Startsaldo je **Bankkonto inkl. Kreditlinien**; **Verknüpfung mit offenen Posten** (Debitoren/Kreditoren) und Zahlläufe; Annahmen (DSO, DPO, Zahlungsquoten) klar dokumentieren.
- **Steuerung & Kontrolle:** Szenarien (Base/Worst/Best), **wöchentliches Variance-Tracking** (Ist vs. Plan) mit **Abweichungsanalyse**; Governance durch definierte Verantwortliche, Freigaben und Versionierung.
- **Integration & Reporting:** Automatisierte/standardisierter **ERP-/Bank-Imports**, Abgleich mit Buchhaltung; **Dashboard mit Mindestbestand**, Tracking von Finanzkennzahlen-Auflagen und **Ampellogik für Frühwarnung**.



Liquiditätsvisualisierung

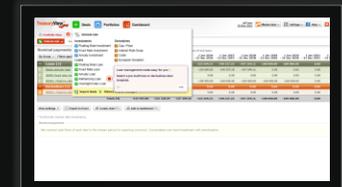
The image shows a detailed spreadsheet for 13-week liquidity calculation. It includes columns for weeks and various financial metrics, providing a granular view of the cash flow data.

13 Wochen Liquiditätsrechnung

## Hilfreiche Software-Lösungen (Auswahl)



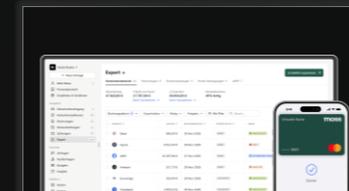
Führende Liquiditäts-Planungssoftware



Einfaches liquiditäts- und Kreditmanagement



Die All-in-One Business Intelligence Lösung



Smartes Ausgaben-Management

# WEBSITE: Checklisten, Blogs und Podcast zeigen, wie Liquiditätsplanung gelingt.

## Podcast: „Finance & Data“

## Blog: Artikel rundum Working-Capital

## Checklist: Working Capital

PODCAST

### Finance & Data

für CFOs, Investoren und datengetriebene Strategien

Markus Meyer  
Senior Solutions Consultant bei Mass

JULIAN MOLITOR  
Gründer von Novemcore

PODCAST

### Finance & Data

für CFOs, Investoren und datengetriebene Strategien

Matteo Benedetti  
Co-Founder & Co-CEO bei Debitist

JULIAN MOLITOR  
Gründer von Novemcore

PODCAST

### Finance & Data

für CFOs, Investoren und datengetriebene Strategien

Margo Karp  
CEO & Gründer von TreasuryView

JULIAN MOLITOR  
Gründer von Novemcore

PODCAST

### Finance & Data

für CFOs, Investoren und datengetriebene Strategien

DR. WOLFGANG FAISST  
CEO & Gründer von ValueWorks

JULIAN MOLITOR  
Gründer von Novemcore

### Best Practices im Mahn- und Forderungswesen: Liquidität sichern, Kunden binden

15. August 2025 Artikel

Ein durchdachtes Mahn- und Forderungswesen basiert auf erprobten Best Practices – von klaren Abläufen über technologische Unterstützung bis hin zu datenbasierter Steuerung. Wir zeigen, wie Unternehmen ihre Liquidität sichern, Ausfälle minimieren und gleichzeitig die Kundenbeziehung stärken.

Max Borisovskiy  
Business & Corporate Finance Analyst

Steigende Zinsen, längere Zahlungsziele und eine sinkende Zahlungsmoral belasten zunehmend die finanzielle Stabilität vieler Unternehmen. Vor allem in mittleren und großen Betrieben wird das **Management offener Forderungen zur zentralen Herausforderung, denn Verzögerungen bei**

#### Novemcore - Working Capital Management Optimization Checklist

Frage	Strategie / Ziel	Wirkung / Identifizierung / Risikofaktor
Wie wird das Working Capital Management (WCM) in der Organisation verankert?	Die WCM-Strategie ist in der Unternehmensstrategie verankert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation kommuniziert?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation kommuniziert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation implementiert?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation implementiert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation überwacht?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation überwacht.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.

#### Working Capital-Checkliste

#### Novemcore - Collections Readiness Checklist

Frage	Strategie / Ziel	Wirkung / Identifizierung / Risikofaktor
Wie wird das WCM in der Organisation verankert?	Die WCM-Strategie ist in der Unternehmensstrategie verankert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation kommuniziert?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation kommuniziert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation implementiert?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation implementiert.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.
Wie wird das WCM in der Organisation überwacht?	Die WCM-Strategie wird in der Organisation überwacht.	Identifizierung von WCM-Strategien, die den Unternehmenserfolg fördern.

Alle Episoden

Alle Insights

Alle Checklisten

# Drei Säulen beeinflussen effizientes Management und gesteigerte Performance.

## Komponenten

### Strategie & Management

Klare Unternehmensstrategie, die als Grundlage für operative Entscheidungen dient.

### Business Planung

Treiberbasierter 5-Jahres-, Budget- und Liquiditätsplan.

### Skalierbares KPI/OKR-Framework

Skalierbarer Rahmen für Effizienz & Steuerungserfolg mit Verknüpfung von Zielen und KPIs.

#### Lösungen

**VALUEWORKS**  
INSIGHTS TO RESULTS

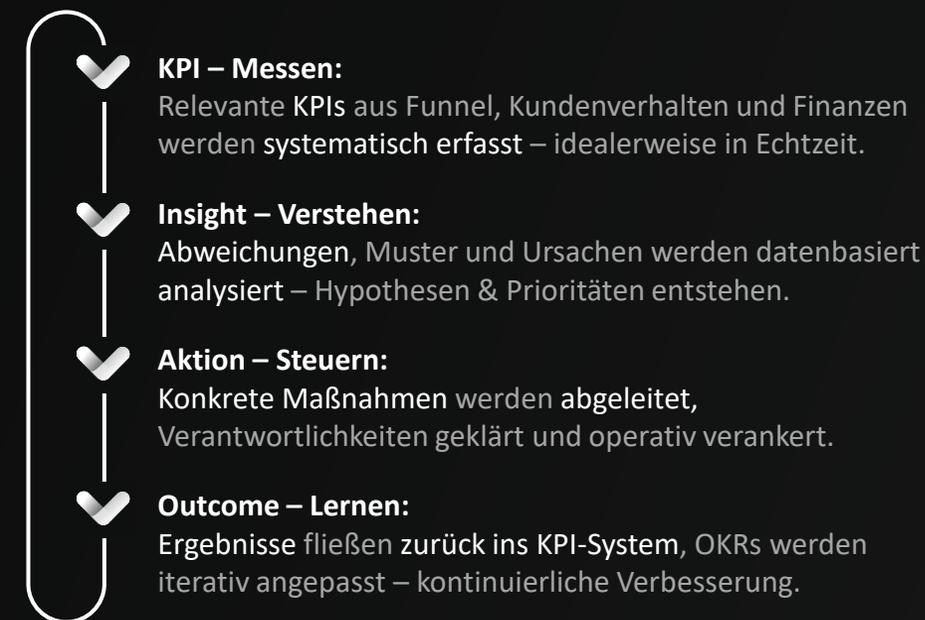


Mehr erfahren



## KPI-Loop

Der KPI-Loop ist das Herzstück eines wirksamen Operating Systems. Er verbindet Strategie, Datenanalyse und Umsetzung in einem kontinuierlichen Steuerungskreislauf:



OKRs (Objectives & Key Results) definieren das Was, KPIs das Wie – gemeinsam bilden sie ein steuerbares, skalierbares Wachstumsmodell.

# Was ein skalierbares KPI- & OKR-System leisten muss, um Wirkung zu entfalten.

**Lernen & Weiterentwicklung als Systembestandteil**



Ein effektives **KPI-/OKR-System ist dynamisch und lernfähig**. Regelmäßige Reviews, Ursachenanalysen und Feedback-Loops sichern die Weiterentwicklung von Zielen, KPIs und Steuerungslogiken.

**Steuerungswirksamkeit durch Rhythmus & Transparenz**



Das System entfaltet nur dann Wirkung, wenn es **konsequent „gelebt“ wird: mit festen Check-ins** (monatlich, quartalsweise), integrierter Kommunikation (z. B. in OKR-Runden) und **durchgängiger Transparenz** über Fortschritte und Blocker – idealerweise digital unterstützt.

**Klar definierte Ownership & Entscheidungslogik**



Jede KPI und jeder OKR braucht einen **eindeutigen Verantwortlichen**. Entscheidungslogik bedeutet: es ist vorab klar, **was geschieht, wenn ein KPI außerhalb des Zielkorridors** liegt. Damit wird aus Reporting echte Steuerung.

**Fokus auf wirkungsrelevante Treiber**



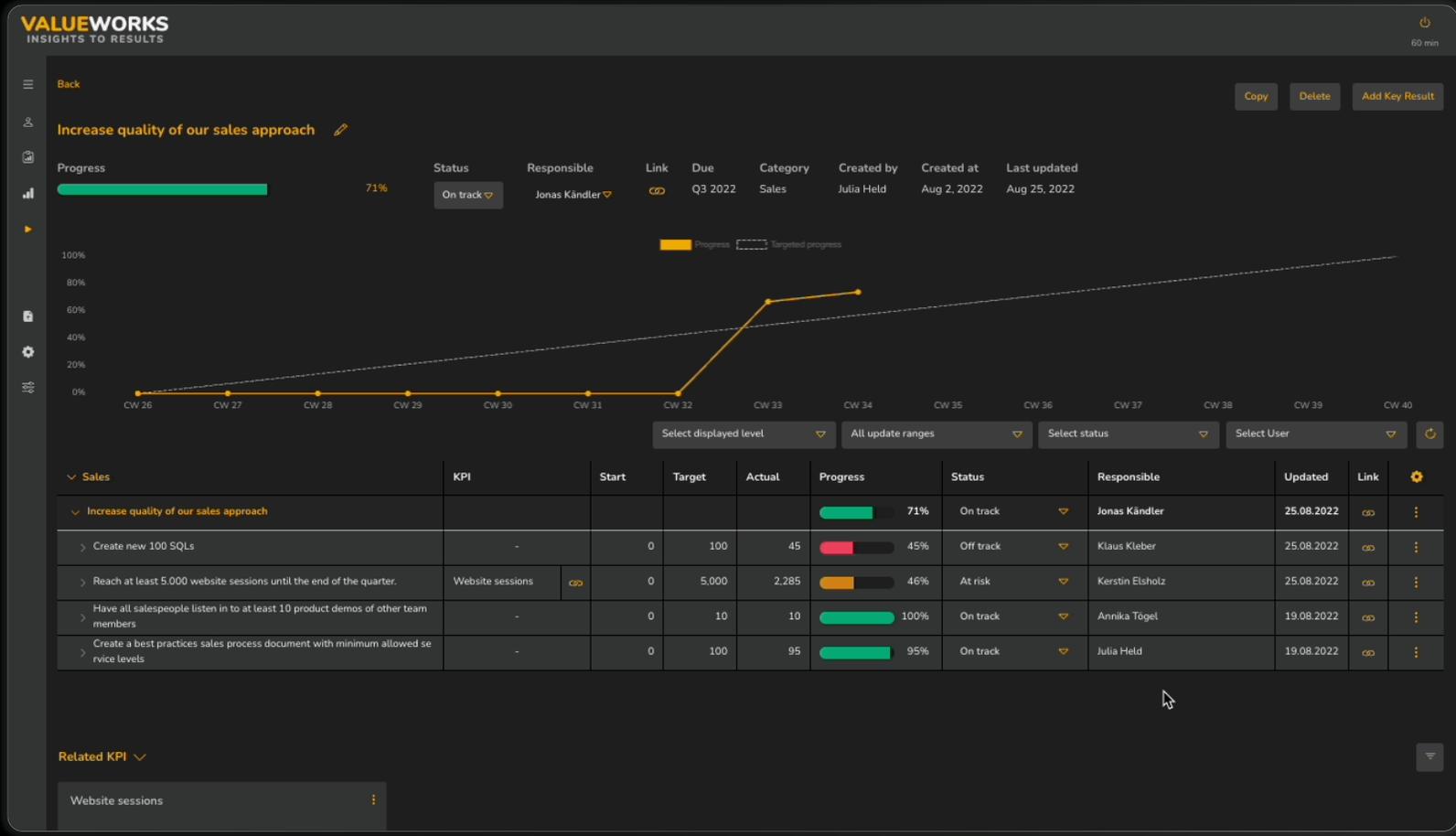
Nur **KPIs, die auf zentrale Werthebel** (Umsatz, Kosten, Cash, Kundenbindung, Wachstum) **einzahlen**, gehören ins Kernsystem. Die Auswahl sollte geschäftsmodellspezifisch, MECE-strukturiert und fokussiert sein – **kein überladener KPI-Katalog**.

**Verankerung in der Unternehmensstrategie**



Ein skalierbares KPI- & OKR-System muss **direkt aus der Unternehmensstrategie** abgeleitet sein. Es verbindet die **langfristige Zielsetzung** mit operativer Steuerung. OKRs dienen hierbei als methodischer Brückenbauer zwischen Vision, Prioritäten und konkreten Ergebnissen.

# Integrierte Business Intelligence & OKR-Tools vereinfachen die Zielerreichung.



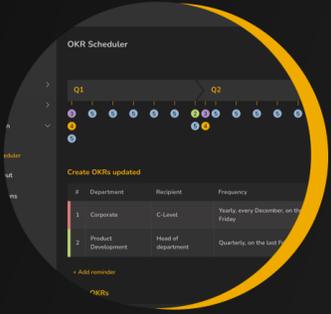
## OKR Module

Integrierte Branchenlösungen mit über 100 vordefinierten KPIs ermöglicht die direkte Verknüpfung und systematische Nachverfolgung von OKRs.

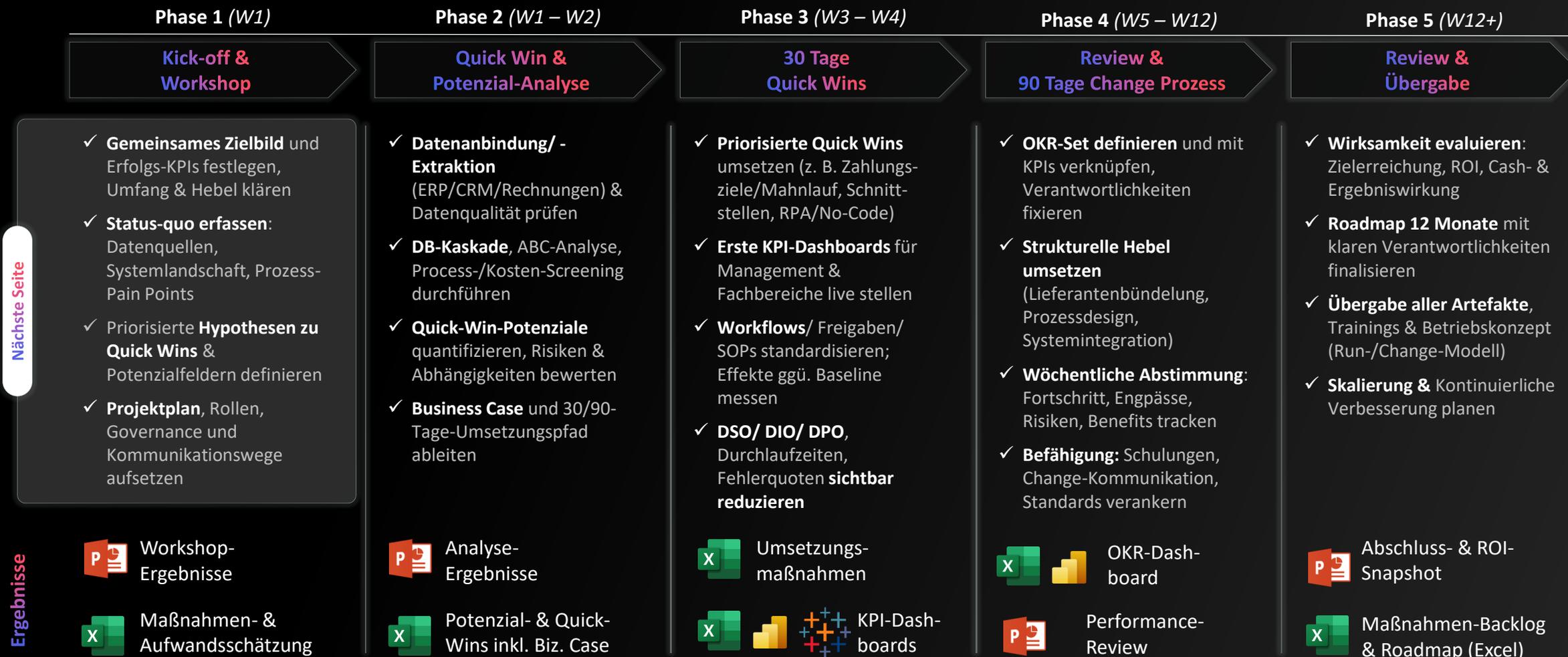


## OKR Planer

Durch den automatisierten Planungs- und Check-in-Prozess stellt ValueWorks sicher, dass der OKR-Zyklus konsequent eingehalten wird – inklusive automatischer Erinnerungen per E-Mail.



# Fit for Performance: Unser Prozess mit ersten Ergebnissen in 30 Tagen.



# Identifizieren Sie im **Fit for Performance Workshop** konkrete Maßnahmen & Hebel.

## Kategorie

## Leistungsumfang

## Ihre konkreten Ergebnisse

### Vorbereitung

- **Strukturierte Bestandsaufnahme** mit dem Novemcore-Fragebogen
- **3 Impulsvorträge:** (1) Optimierungsstrategien, (2) Software-/Planungs-Best Practices, (3) Steuer<sup>1</sup>- & Finanzoptimierung
- Ausarbeitung **konkreter Fragestellungen** & Materialien für den Workshop (Abstimmung mit Ihnen vorab)



Status-Quo Fragebogen



Impuls-Präsentationen

### Durchführung

- **1-tägiger Workshop** (vor Ort oder online)
- Moderation nach agiler SCRUM-Methode zur **Identifikation konkreter Performance-Hebel** sowie Einsatz unserer Dokumentations-Templates (physisch oder digital via Miro), vorab von uns vorbereitet und **für Ihr Unternehmen angepasst**
- **Vollständige digitale Dokumentation** der Ergebnisse des Tages (Fotos & Screenshots, Notizen, abgeleitete To Dos)



Workshop-Dokumentation

### Nachbereitung

- **Ergebnispräsentation (PDF)** inkl. (1) Status quo & strategische Zielsetzung der Optimierung, (2) Konkrete Hebel für IT, Prozesse, Steuern<sup>1</sup> & Finanzen, (3) Umsetzungsplan mit Quick-Wins & Maßnahmen
- **Aufwandsschätzung (Excel)** für die Umsetzung, inkl. Software-Lizenzen & Ressourcen



Workshop-Ergebnisse



Maßnahmenplan & Aufwandskalkulation

## Unser Angebot<sup>1</sup>

Sie entscheiden  
nach Leistung



Ergebnis unter Erwartung

2.500 €

-50%



Zu Ihrer vollen Zufriedenheit

5.000 €

Basis



Erwartung übertroffen

6.000 €

+20%



Kein erkennbarer Nutzen

0 €

-100%



BAFA-  
Förderung



Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko. Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.

1) Steuerliche Beratungsleistungen werden durch den externen Steuerberater Heinrich Stilling erbracht und nach der Steuerberatervergütungsverordnung (StBVV) abgerechnet. Der dargestellte Paketpreis dient der vereinfachten Darstellung und umfasst die separaten Leistungen, welche auf Anfrage, in einem Gespräch und im Vorfeld eine Beauftragung stets dargelegt werden.

# Unser Fit for Performance Self Assessment



## Self Assessment

Sprechen Sie uns  
gerne an

# Haben Sie Fragen?



**Julian Molitor**

Gründer von Novemcore

[julian.molitor@novemcore.com](mailto:julian.molitor@novemcore.com)

+49 176 4158 3622

[www.novemcore.com](http://www.novemcore.com)

Calvinstraße 21  
10557 Berlin  
Germany



**Heinrich Stilling**

Externer Steuerberater

[stiling@stiling-beratung.de](mailto:stiling@stiling-beratung.de)

+03362 5089618

[www.stiling-beratung.de](http://www.stiling-beratung.de)

Waldpromenade 4  
15537 Grünheide bei Berlin  
Germany