

Leitfaden zum Forderungsmanagement

Bonitätsprüfung der Kunden

Überprüfen Sie die Kreditwürdigkeit (Bonität) Ihrer Kunden, insbesondere von *Neukunden*.

Aber auch langjährige Kunden sollten regelmäßig (alle ein bis zwei Jahre) einer Überprüfung unterzogen werden.

Denn die Wirtschaft verändert sich fortwährend, Ihre Kunden somit auch – positiv als auch negativ.

Wir als Wirtschaftsauskunftei können Ihnen diese wichtigen Informationen liefern.

Rechnungsstellung

Nach Leistungserbringung sollten Sie *umgehend* die Rechnungslegung vornehmen.

Prüfen Sie die enthaltenen Angaben eher mehrfach auf Richtigkeit und Vollständigkeit sowie die steuerrechtlichen Bedingungen.

Ansonsten riskieren Sie eine Einrede des Rechnungsempfängers
⇒ Verzögerungen beim Zahlungseingang

Zahlungsziele

Setzen Sie kurze Zahlungsziele! „Risikokunden“ sollte ein Zahlungsziel von nicht länger als 14 Tagen gesetzt werden.

In der Buchhaltung \Rightarrow Einteilung der Kunden in Risikoklassen entsprechend dem Zahlungsverhalten

Bieten Sie die Möglichkeit von Skontoabzug bei kürzester Zahlung der Rechnung (z.B. bei Zahlung innerhalb 5 Tagen nach Rechnungsdatum).

Dabei ist der zu gewährende Skonto *unbedingt vorab* zu kalkulieren.

Die Angaben zum Zahlungsziel oder Skonto sollten gut lesbar sein – nicht überdimensioniert, aber auf alle Fälle ohne Lupe lesbar.

Überwachung der Zahlungseingänge

Eine zeitnahe Überwachung ist unablässig und kann durch Online-Banking heutzutage problemlos dargestellt werden.

Mahnwesen

Soweit Sie Ihre Leistung ordnungsgemäß – also frei von Mängeln – und vollständig erbracht haben, steht Ihnen der Gegenwert (zumeist in Geld) auch zu.

Hat der Kunde das Zahlungsziel nicht eingehalten, ist eine Erinnerung oder (höfliche) Mahnung umgehend an den Schuldner zu senden.

Damit wird dem Kunden sein Zahlungsverzug angezeigt, soweit nicht schon 30 Tage ab Rechnungsdatum vergangen sind (entsprechend § 286 Abs. 1 bis 3 BGB).

Die richtige Wortwahl einer Erinnerung bzw. Mahnung kann entscheidend zu deren Wirkung bei dem Empfänger beitragen!

Positives Beispiel: unter Verwendung einer höflichen Anrede und Formulierung an die offenen Positionen erinnern, Bitte um umgehenden Ausgleich (eventuell Zahlungsziel mit Datum definieren)

Negatives Beispiel: die persönliche Anrede des Empfängers fehlt, lediglich Anmahnung der offenen Positionen mit bereits Androhung weiterer – aber nicht näher definierter – Schritte für den Fall der Nichtzahlung

Forderungen

Aktuell liegt der Durchschnitt der Forderungsbegleichung bei annähernd 40 Tagen ab Rechnungsdatum.

Kalkulieren Sie trotz eines straffen Forderungsmanagements daher mit einigen Tagen Verzögerung auf Ihr in der Rechnung ausgewiesenes Zahlungsziel bei den Geldeingängen.

Planen Sie entsprechend die Begleichung Ihrer Rechnungen gegenüber Ihren Lieferanten.

⇒ gut, wenn Zahlungseingang des Kunden eher erfolgt als Fälligkeit gegenüber Ihrem Lieferanten eintritt

Finanzierung der Forderungen

Kontrollieren Sie beständig Ihre Forderungen aus Lieferung und Leistung. Achten Sie darauf, dass ein ausgewogenes Verhältnis gegenüber Ihren Verbindlichkeiten zu Dritten besteht.

Erkundigen Sie sich rechtzeitig über die verschiedenen Formen der Finanzierung von Forderungen, so dass Sie jederzeit über liquide Mittel verfügen und auch kurze finanzielle „Engpässe“ bewältigen können.

↔ ansonsten droht Illiquidität; kann dann kein neues Kapital beschafft werden, droht unweigerlich Insolvenz

⇒ in Deutschland durchschnittlich ca. 25 % vom Jahresumsatz = offene Positionen

Externe Dienstleister

Eine alternative Form der Forderungsfinanzierung ist das *Factoring*.

Allgemein ist darunter der Verkauf oder die Abtretung von Forderungen an ein Factor zu verstehen.

Dieser Forderungsverkauf ist aber teilweise mit hohen Abschlägen auf den Rechnungswert versehen. Bei einer Forderungsabtretung übernimmt der Factor den Einzug der Forderung (Ausgliederung des Mahn- und Inkassowesens).

Auch hier können die Gebühren letztendlich *bis zu 20 % der Hauptforderung* betragen. Daher dient diese Möglichkeit eher der dringenden und kurzfristigen Finanzmittelbeschaffung.

Auf die Fälligkeit der Rechnung kommt es im übrigen hier nicht an.

Wichtig: die Übernahme des Ausfallrisikos durch den Faktor bei eintretender Zahlungsunfähigkeit/Insolvenz des Debtors (unechtes Factoring ↔ echtes Factoring)

Inkassounternehmen

Die Hinzuziehung eines professionellen Inkassodienstes kann Ihnen bei der Beibringung offener und unstreitiger Forderungen helfen, wenn der Schuldner auch auf Ihre Mahnung(en) hin nicht bezahlt hat.

Die Professionalität ergibt sich hierbei in der entsprechenden Sach- und Rechtskunde im Forderungsmanagement.

In dem Wissen, dass der Schuldner aber auch Kunde ist, gilt es vor allem eine sachliche und wertfreie Bearbeitung der Angelegenheit vorzunehmen, wodurch grundsätzlich die Vertragsbeziehungen nicht gefährdet werden.

Inkassounternehmen lohnen sich vor allem als Dienstleister für Klein und Mittelständische Unternehmen (sog. KMU), in denen die Unterhaltung einer eigenen Inkassoabteilung wirtschaftlich nicht rentabel ist.

Große Unternehmen haben hingegen häufig eine eigene Inkassoabteilung + Rechtsabteilung + Controlling, die an solchen Inkassovorgängen jeweils ihren spezifischen Beitrag haben.

Rechtsanwälte

Soweit eine außergerichtliche Beibringung von Forderungen nicht möglich erscheint, empfiehlt sich die Hinzuziehung eines Rechtsanwaltes zur Vertretung Ihrer Interessen in einem möglichen Rechtsstreit mit dem Schuldner.

Hierbei sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass eine Zusammenarbeit von Rechtsanwalt und Detektei/ Auskunftei durchaus sinnvoll ist.

Aufwändige Recherchen oder Beweismittelbeschaffungen bzw. Beweismittelsicherungen können die Erfolgsaussichten für Sie in einem möglichen Rechtsstreit erheblich verbessern.

Durch die enge Zusammenarbeit von Rechtsanwalt und Detektei bei entsprechend detaillierter Zielvorgabe der Recherche wird zudem die Effektivität der Ermittlung wesentlich gesteigert, was wiederum die Ermittlungskosten für den Auftraggeber verringert.

Beispiele:

im Privatbereich: Eheauseinandersetzungen (Scheidungen) –
Unterhaltsansprüche

Gewerblicher
Bereich:

Arbeitsrecht - grobe Verstöße/strafbare Handlungen von
Mitarbeitern und daraus resultierende
Schäden für das Unternehmen

- unerlaubter Nebenerwerb von MA bei der Konkurrenz
- Vortäuschung von Arbeitsunfähigkeit eines/einer MA(in)

Recherchen - Ermittlung zu konkretem vollstreckbarem
Vermögen des Schuldners

- Ermittlung von Aufenthalten von Schuldnern, wenn bisher keine ladungsfähige/tatsächliche Anschrift bekannt ist und somit keine Forderungsdurchsetzung möglich