

Forderungsmanagement - Vorbeugen gegen Zahlungsausfälle

Die Zahlungsmoral in Deutschland ist weiterhin verbesserungswürdig.

Die Konsequenzen hoher Forderungsbestände liegen auf der Hand: Erhöhte Finanzierungs- und Verwaltungskosten schmälern die Rendite, die Verluste durch Forderungsausfälle steigen, das Bankenrating fällt schwächer aus – dies sind nur einige Beispiele.

Problematisch sind in diesem Zusammenhang auch so genannte "Lieferantenkredite". Aber Sie können selbst einiges tun, um Forderungsausfällen vorzubeugen.

Risiken eines Lieferantenkredites

Um eine plastische Vorstellung von der Bedeutung eines Lieferantenkredites zu bekommen, muss man sich klarmachen, dass diese Finanzierungsform klassische Bankkredite bei weitem in den Schatten stellt. Das Verhältnis von Lieferantenkrediten zu mittelfristigen Bankkrediten beträgt mindestens drei zu eins – damit liegt die Summe der Lieferantenkredite im zweistelligen Billionen-Euro-Bereich.

Der Kunde mit schwacher Bonität wird natürlich größeres Interesse am Lieferantenkredit haben, denn Kreditinstitute prüfen die Kreditwürdigkeit eines Kunden wesentlich genauer als Lieferanten. Der Schluss liegt also nahe, dass Lieferantenkredite von solchen Unternehmen bevorzugt werden, die bei der Kreditwürdigkeitsprüfung der Bank Probleme bekämen.

Ein weiterer Risikofaktor des Lieferantenkredits liegt in seiner Laufzeit. Der Verkäufer wird zum Dauerkreditgeber, wenn immer wieder neu geliefert und nicht, oder zunehmend schleppend gezahlt wird. In der Regel sind bei einem Zahlungsausfall kaum Sicherheiten vorhanden, die der Verkäufer zur Begleichung seiner Forderung einsetzen könnte.

Für einen Lieferanten, der kreditiert, gilt es immer, den Gegensatz von Absatz und Marketing auf der einen Seite gegenüber Finanzierung und Sicherheit auf der anderen Seite auszugleichen. Jeder Kunde, an den neu geliefert wird, ist zu bewerten. Auch bestehende Kundenverhältnisse sind immer wieder neu zu identifizieren, auf ihre Zahlungsfähigkeit hin zu prüfen und zu bewerten.

Im Folgenden werden Maßnahmen vorgeschlagen, die bei der Sicherung der Liquidität von Unternehmen helfen können.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es sollte regelmäßig mit einem versierten Rechtsanwalt die Aktualität der Allgemeinen Geschäftsbedingungen geprüft werden. Entsprechen sie der aktuellen Gesetzeslage? Sind die Änderungen der Schuldrechtsreform berücksichtigt? Entsprechen die Geschäftsbedingungen noch der aktuellen Geschäftstätigkeit? Zum Beispiel beruhen der Einzelhandel im Ladenlokal und der Versandhandel im Internet auf unterschiedlichen rechtlichen Grundlagen.

Bonitätsprüfung

Bonität ist das Synonym für die Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners. Um dies zu beurteilen, können verschiedenen Quellen genutzt werden. Die bekanntesten externen Quellen sind eine Bankauskunft oder die Abfrage bei einer Wirtschaftsauskunftei. Auskunftfeien bedienen sich bei der Beurteilung der Zahlungsweise einer Vielzahl von Quellen: Schuldnerverzeichnisse, Meldungen über Insolvenzverfahren, Bilanzen und Geschäftsberichte, Lieferanten- und Kontrollrückfragen, Inkasso-Meldungen und Datenpools mit Zahlungserfahrungen sind einige Beispiele. Diese Informationen werden gebündelt und bewertet und münden in der Beurteilung der Ausfallwahrscheinlichkeit einer Forderung. Wirtschaftsauskünfte sind heute sowohl über Firmen als auch über Privatpersonen erhältlich.

Firmeninterne Quellen werden oft unterschätzt oder nicht genutzt. Beispiel: Die Buchhaltung ist schon lange über Zahlungsschwierigkeiten informiert. Der Vertrieb hat auf diese Daten keinen Zugriff. Der Außendienst hat Informationen über das Zahlungsverhalten des Kunden gegenüber anderen Lieferanten, nutzt diese aber nicht zur Risikoeinschätzung.

Eine standardisierte, systemgestützte Debitorenkontrolle, die sich der internen und externen Quellen der Bonitätsprüfung bedient, ist ein viel zu selten genutztes Instrument zur Risikosteuerung. Sie ermöglicht:

- die laufende Beobachtung und Prüfung Ihrer Kundenbeziehungen
- eine schnellere Reaktionszeit bei Bonitätsveränderungen auf der Kundenseite
- die Festlegung von Zahlungsbedingungen, die auf den Kunden abgestimmt sind
- die Verringerung des eigenen finanziellen Risikos durch Umstellung der Zahlungsbedingungen, z. B. auf Barzahlung, bei Kunden mit verschlechterter Bonität
- die Identifizierung von Kunden mit verbesserter Bonität zum Ausbau der Kundenbeziehung

Verhalten bei der Rechnungsstellung und im Mahnwesen

Mit der Begleichung ihrer Rechnungen lassen sich Schuldner immer mehr Zeit. Durch die vielfachen gesetzlichen Änderungen, die zum größten Teil die Position des Schuldners stärken, wird es für Gläubiger immer wichtiger, frühzeitig ein effektives Mahnverfahren in die Wege zu leiten.

Wird der Schuldner insolvent, ist kaum noch etwas auszurichten. Die Insolvenzquoten liegen im Promillebereich! Bei der Umsetzung des Mahnwesens tauchen immer wieder ähnliche Hindernisse auf:

- Unklare Absprachen mit dem Kunden bezüglich des Zahlungsziels
- Zu viele Sondervereinbarungen und Ausnahmeregelungen
- Fehlerhafte Verwaltung der Kundenstammdaten und der ausgehandelten Konditionen
- Späte und falsche Rechnungsstellung, d. h. entgegen den Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder sonstigen Vereinbarungen
- Qualitätsmängel der gelieferten Waren oder erbrachten Leistungen; Reklamationen, über die die Buchhaltung nicht informiert wurde

Diese Hindernisse gilt es dringend zu beseitigen.

Rechnungsstellung

Leistungen sollten zeitnah und sachlich richtig abgerechnet werden. Späte Rechnungsstellung ist kein Zeichen für eine gute Kunden-Lieferantenbeziehung, sondern kostet jeden Tag bares Geld. Ungenau oder falsche Angaben auf den Rechnungen sorgen für Reklamationen, die den Zahlungseingang unnötig verzögern.

Damit man auf der sicheren Seite ist, sollte jede Rechnung folgende Angaben enthalten (vgl. § 14 Abs. 4 UStG):

- Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Name und Anschrift des Leistungsempfängers
- Steuernummer oder Umsatzsteuernummer-Identifikationsnummer
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der Lieferung
- Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung
- Den auf das Entgelt entfallenden Umsatzsteuerbetrag sowie den –steuersatz
- Eine eindeutige Rechnungsnummer
- Die Bankverbindung

Zahlungsverzug

Für den Eintritt des Zahlungsverzuges ist eine Mahnung dann nicht notwendig, wenn auf der Rechnung ein Zahlungsdatum angegeben wird. Nach Eintritt des Verzugs ist der Schuldner zum Ersatz des Verzugsschadens verpflichtet. Der Zinssatz liegt derzeit bei Privatpersonen bei 5 Prozent über dem Basiszins, bei Kaufleuten bei 8 Prozent über dem Basiszinssatz.

Auch weitere Kosten des Zahlungsverzuges sind vom Schuldner zu zahlen: Portokosten, Kosten für ein Inkasso-Büro und / oder einen Rechtsanwalt, Gerichtskosten und Kosten für die Mahnschreiben.

Mahnung

Trotz des Schuldnerverzuges sollte in jedem Fall ein- bis zweimal schriftlich gemahnt werden. Forderungen sollten erstmals sofort nach Fälligkeit angemahnt werden. Die Mahnung sollte höflich, aber bestimmt formuliert sein. Folgende Angaben sollten bei einer schriftlichen Mahnung unbedingt enthalten sein:

- Datum und Rechnungsnummer der Rechnung
- Lieferung oder Leistung
- Betrag der Hauptforderung
- Datum des erneuten Zahlungszieles
- Bankverbindung

In der Praxis hat es sich bewährt, bei den Mahnreihen Unterschiede zwischen Unternehmen und Privatpersonen, A + B- und C-Kunden, sowie Neu- und Bestandskunden zu machen.

Telefoninkasso

Effektiver als jede schriftliche Mahnung ist ein Anruf beim Schuldner. Dabei gilt die Regel „Hartnäckige Höflichkeit hilft“.

Man sollte bestimmt, aber nicht emotional vorgehen und sich auf das Telefonat vorbereiten – Erfolg kann nur haben, wer weiß, was er erreichen will. Folgende Vorüberlegungen sollten daher angestellt werden:

- Wer ist der Ansprechpartner beim Kunden (Buchhaltung, Geschäftsführer)?
- Welche internen und externen Informationen liegen vor?
- Welche Zahlungsmöglichkeiten wollen oder können vereinbart werden?
- Fehler im eigenen Haus müssen ausgeschlossen werden (zeitnahe Reklamationsbearbeitung).

Bei dem Gespräch darf man sich nicht abwimmeln lassen und muss eine klare Absprache mit dem Schuldner treffen, die gegebenenfalls einseitig schriftlich bestätigt wird.

Wenn alles nicht hilft

Spätestens jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, an dem externe Hilfe notwendig ist. Inkasso-Büros oder Anwälte können die Beitreibung der Forderung übernehmen. Es gibt eine Reihe guter Gründe, die Realisierung von Außenständen an externe Unternehmen abzugeben:

- Sie sind auf den Forderungseinzug und den Umgang mit Schuldnern spezialisiert.
- Durch eine sachliche und emotionsfreie Bearbeitung der Fälle wird der Weg für eine weiterhin gute Vertragsbeziehung geebnet.
- Mit dem Outsourcing wird der schwierige, oft unangenehme und extrem aufwendige Mahnbereich an Fachleute übertragen – damit wird mehr Kapazität für das Kerngeschäft geschaffen.

Outsourcing lohnt sich auch aus finanziellen Gründen: Die Kosten für Ihr hausinternes Mahnwesen können dem Schuldner mit maximal 20 Euro berechnet werden. Aufwendungen für Inkasso-Büros und Rechtsanwälte gehören zum Verzugsschaden und sind vom Schuldner vollständig zu begleichen.

Warenkreditversicherung | Forderungsausfallversicherung | Delkredereversicherung

Unternehmen, die Waren produzieren, damit handeln oder Dienstleistungen erbringen, können sich bei Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers auch über eine Warenkreditversicherung absichern. Die Leistung der Versicherung besteht im Wesentlichen aus einer Dienstleistungs- und einer Absicherungsfunktion.

Die Absicherungsfunktion schützt das Unternehmen bei Nichtzahlung des Schuldners durch Entschädigungsleistungen. Die Dienstleistungsfunktion besteht in der Bonitätsprüfung, der Überwachung sowie in Inkasso- und Regressdienstleistungen.

Die Warenkreditversicherung tritt zu einem hohen Prozentsatz dann für den Ausfallschaden ein, wenn sie zuvor eine Deckungszusage gegeben hat. Damit entscheidet der Kreditversicherer darüber, wer Kunde sein wird. Die Kreditversicherer werden natürlich nur bei guter Bonität eine Zusage geben.

Die Entschädigung kann bei erhöhter Prämie bereits neunzig Tage nach Fälligkeit der Rechnung erfolgen. Die Regulierung tritt dann ein, wenn der Kunde „in die Insolvenz geht“ oder die titulierte Forderung nicht beizutreiben ist.

In diesem Fall trägt der Lieferant die kompletten Beitreibungskosten. Die Kreditversicherung wird vor großen Risiken schützen, aber auch langfristig immer für einen Ausgleich von Prämie und Schadensleistung Sorge tragen. Die Vertragsbedingungen sind jährlich neu auszuhandeln.

Ob eine Versicherung im Einzelfall in Frage kommt, kann nur ein persönliches Gespräch mit einem Fachmakler – wie **HRP** - klären.

Sie haben Fragen:

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG kurz: **HRP**

Carl-Zeiss-Straße 2
63755 Alzenau

Fon: 06023 | 94776-0

Fax: 06023 | 94776-49

E-Mail: info@hrp.info

Internet: www.hrp.info