

Forderungsmanagement

RICHTIGER UMGANG MIT SÄUMIGEN ZAHLERN

Viele Unternehmen räumen ihren Kunden Zahlungsfristen ein. Damit gewähren sie den Abnehmern ihrer Waren und Dienstleistungen einen Kredit. Gerade in turbulenten Zeiten ist es wichtig, sich auch wie ein professioneller Kreditgeber zu verhalten.

Wir kommen nicht, um Kaffee zu trinken. Bezahlen Sie Ihre Rechnung, dann bleiben wir gute Freunde." Mit einer solchen Formulierung trifft man mit Sicherheit nicht den richtigen Ton, um einen Geschäftspartner an eine ausstehende Zahlung zu erinnern. Offene Forderungen grundsätzlich als wichtige und kritische Ansprüche zu behandeln, ist für den Erfolg eines Unternehmens allerdings von großer Bedeutung.

Das meint auch Nikolaus von der Decken, Partner der Creditreform Hamburg von der Decken und Wall KG: „Viel zu schnell geht mancher in Vorleistung, nur um dann monatelang oder im schlimmsten Fall ver-

geblich auf sein Geld zu warten. Selbst leistungsfähige Unternehmen können dadurch in eine gefährliche Liquiditätsfalle geraten.“

Mit Blick auf die aktuelle Wirtschaftskrise rät auch Henner Buhck, Geschäftsführender Gesellschafter der Buhck Umweltservices GmbH & Co. KG, sich mit dem Zahlungsverhalten von Kunden professionell auseinanderzusetzen: „In wirtschaftlich schwierigen Zeiten sinkt bei vielen Kunden die Zahlungsmoral, was zu einer erheblichen Belastung der eigenen Liquidität führen kann.“ Wenn ein Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen dauerhaft nicht nachkommt und eine Forderung gänz-

lich „uneinbringlich“ wird, muss der betroffene Gläubiger die entstandenen Lächer aus der eigenen Tasche stopfen. Dadurch fehlen womöglich flüssige Mittel an anderer Stelle.

In einer solchen Situation sind die Banken nur selten bereit, Kreditlinien auszuweiten und damit dem Unternehmer einen weiteren finanziellen Spielraum zu gewähren. Um einen Dominoeffekt zu vermeiden, empfiehlt Buhck: „Hier ist ein frühzeitiges Gegensteuern durch ein professionelles Forderungsmanagement dringend notwendig.“ Dabei komme es in erster Linie darauf an, wirksame Strategien zur Vermeidung von Zahlungsausfällen zu entwickeln, zumindest jedoch deren Risiken zu vermindern. „Ein konsequentes Debitorenmanagement“, so Nikolaus von der Decken, „senkt sowohl die Ausfälle als auch die Außenstandsdauer.“ Dennoch beschäftigen sich viele mit diesem Thema zu spät, bestätigt auch von der Decken: „Oft beobachten wir, dass Unternehmen das Thema Zahlungsausfälle erst dann anpacken, wenn ein Kunde sich als zahlungsunfähig oder -unwillig erweist.“

Ein effizientes Forderungsmanagement beginnt mit der Beurteilung der Zahlungsfähigkeit potenzieller Neukunden, darf dort jedoch nicht enden. Familienunternehmen mahnt Buhck: „Auch bei bestehenden Kundenverhältnissen sollte regelmäßig die Ent-


Empfiehlt frühzeitiges Gegensteuern: Henner Buhck, Geschäftsführender Gesellschafter von Buhck Umweltservices



wicklung des Zahlungsverhaltens überprüft und bewertet werden." Dies geschieht mit einer Bonitätsprüfung, die Aufschluss über Zahlungsfähigkeit und -verhalten der Kunden gibt. Hier steht mit den Wirtschaftsauskunfteien, der Schufa („Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“), Bankauskünften und veröffentlichten Jahresabschlüssen eine ganze Palette von Informationsquellen zur Verfügung. Darüber hinaus sollten Forderungsausfälle vertraglich abgesichert werden. Auch hierzu bieten sich verschiedene Wege an. Das geht von einer Vorkasse-Vereinbarung über die Festlegung von Zahlungskonditionen bis hin zu Sicherungsübereignungen. Wer sich durch Informationen und Kontrakte noch nicht ausreichend geschützt sieht, kann zudem den Abschluss einer Kreditversicherung in Betracht ziehen.

Ist eine vereinbarte Leistung einmal erbracht worden, sollte nicht gezögert werden, diese unverzüglich in Rechnung zu stellen. Hinzu kommt eine nachhaltige Zahlungsüberwachung mit einem entsprechenden Mahn- und Inkassowesen. Das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen sieht vor, dass Schuldner auch ohne Mahnung bereits 30 Tage nach Rechnungserhalt in Verzug geraten. Werden Zahlungsziele nicht eingehalten, sollte man jedoch nicht direkt damit drohen, die Ansprüche vor Gericht durchzusetzen. Zunächst kann man durch einen kurzen Anruf oder mit einem freundlichen, aber bestimmt formulierten Brief an die Rechnung erinnern.

Wenn Mahnungen aber nicht zum Erfolg führen, sollte niemand zögern, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Professionelle Inkassoinstitute sind auf die Realisierung offener Forderungen spezialisiert und bieten neben Inkasso oft auch weitere Dienstleistungen wie Bonitätsprüfung und Zahlungsüberwachung an. Eine andere Möglichkeit ist, offene Forderungen an einen Spezialisten weiterzuverkaufen. Das Stichwort lautet: Factoring (siehe *hamburger wirtschaft* 09/2008, Seite 36).

Zu einem erfolgreichen Forderungsmanagement gibt es zahlreiche Wege. „Wichtig ist, dass man die Sachen systematisch anpackt – und nicht erst, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist,“ resümiert Nikolaus von der Decken. Und das gilt nicht nur für Krisenzeiten. 

Datum der Veröffentlichung: August 2009
Medium: *Hamburger Wirtschaft*
Auflage: 59.286
Autor: unbekannt