

Zehn Möglichkeiten das eigene Forderungsmanagement zu professionalisieren*

Die Liquidität zu sichern, ist eine der zentralen Herausforderungen eines jeden Unternehmens. Professionelles Forderungsmanagement kann einen wichtigen Beitrag hierzu leisten. Die EOS VIK-Geschäftsführerin Kirsten Schröder hat zehn Tipps für Unternehmer und Finanz-Verantwortliche zu diesem Thema zusammengestellt, die eine erste Orientierung bieten und den Einstieg in ein professionelles Forderungsmanagement erleichtern:

1. Stellen Sie unmissverständliche und einwandfreie Rechnungen

Achten Sie bei Ihren Rechnungen darauf, dass alle erbrachten Leistungen und die daraus entstehenden Forderungen klar nachvollziehbar sind. Ebenso sollten Ihre Rechnungen alle formalen Kriterien erfüllen. Dazu gehören unter anderem Angaben wie Absender, Kundenanschrift, Rechnungsdatum, Bankverbindung, Rechnungsnummer, Nettopreis, Mehrwertsteuer (als Prozentsatz und als Summe), Bruttopreis sowie die Steuernummer. Die genauen Inhalte einer ordnungsgemäßen Rechnung sind in § 14 UStG geregelt.

Zudem sollten die Rechnungen einen Hinweis enthalten, bis wann der Kunde bezahlen soll. Die gesetzliche Zahlungsfrist beträgt 30 Tage. Andere Zahlungsziele sind möglich.

2. Legen Sie klare Regeln für die Bezahlung fest

In der Regel bezahlt der Kunde, wenn er die Ware erhält oder die vereinbarte Leistung erbracht wurde. Ebenso ist es möglich, bei Kunden mit geringer Bonität Waren gegen Vorkasse zu liefern. Bei sehr großen Summen, etwa für Großaufträge, kann eine Abschlagszahlung vereinbart werden. Umgekehrt kann dem Kunden eine Ratenzahlung angeboten werden.

3. Stellen Sie Rechnungen zeitnah, kontrollieren Sie die Zahlungseingänge

Zeit ist Geld, heißt es. Um dieses nicht zu verlieren, gilt es, Rechnungen umgehend nach Verkaufsabschluss oder Leistungserbringung zu stellen. Ist die Rechnung versandt, sollte der Zahlungseingang regelmäßig kontrolliert werden, um ausbleibende Zahlungen rechtzeitig anzumahnen. Wer die Rechnungsstellung hinausschiebt, riskiert einen Liquiditätsengpass durch Zahlungsverzug.

4. Zögern Sie nicht beim Mahnen

Viele Unternehmen zögern Mahnungen lange hinaus. Gerade junge Unternehmen kommen säumigen Kunden – oft aus Angst, die Geschäftsbeziehung zu belasten – häufig stark entgegen.

Zahlungserinnerungen gehören zu den kaufmännischen Gepflogenheiten („kaufmännisches Mahnen“) und sind im Geschäftsleben akzeptiert. Ein freundlich-bestimmter und respektvoller Tonfall erinnert Kunden berechtigterweise daran, dass sie noch eine Rechnung begleichen müssen. Empfohlen wird dabei die Schriftform, um bei einem eventuellen Streitfall der Beweispflicht besser nachzukommen.

Wenn ein Unternehmen ein professionelles Mahnwesen selbst nicht sicherstellen kann, empfiehlt sich die Unterstützung durch einen spezialisierten Dienstleister für das Debitorenmanagement. Dieser behält die Fristen im Blick, stellt Mahnungen rechtzeitig und verfügt über die nötige Erfahrung beim Verfassen von Zahlungserinnerungen.

5. Bilden Sie Rücklagen, um trotz Zahlungsausfällen über genügend Liquidität zu verfügen

Fast jedes Unternehmen macht Erfahrungen mit Zahlungsausfällen. Wichtig ist es daher, sich im Vorfeld vorzubereiten und durch Rücklagen über genügend liquide Mittel zu verfügen.

6. Achten Sie auf ein solides Vertragswerk

Der Vertrag ist die Grundlage jeder Geschäftsbeziehung. Wer mit einem umfassenden Vertrag alle wichtigen Fragen wie Gerichtsstand und Zahlungsziele schriftlich vereinbart, schafft von Beginn an klare Fakten und schützt sich im Falle einer juristischen Auseinandersetzung vor unnötigen Komplikationen.

7. Führen Sie ein Risiko-Management ein

Nicht alle Kunden verfügen über eine gute Bonität, nicht alle zahlen gleich zuverlässig und schnell. Ein kontinuierliches Risikomanagement, das Bonität und Zahlungsgewohnheiten der Kunden berücksichtigt, kann vor kritischen Zahlungsverzögerungen oder Forderungsausfällen schützen.

Protokollieren Sie die Zahlungsgewohnheiten von Bestandskunden und berücksichtigen Sie diese bei der Annahme neuer Aufträge. Wer sich darüber hinaus schlau machen will, kann bei Handelsauskunfteien Informationen über die Bonität von Bestands- und Neukunden einholen. Ist ein Forderungsausfall zu befürchten, kann beispielsweise Vorkasse bei Lieferung vereinbart werden.

8. Suchen Sie nach einer einvernehmlichen Lösung, aber sichern Sie Ihren Anspruch notfalls gerichtlich

Bemühen Sie sich um eine einvernehmliche Lösung. Diese erreichen Sie oftmals schneller und günstiger als mit Hilfe des Gerichts. Dabei helfen Ihnen Schlichter oder Vermittler.

Nichtsdestotrotz: Ist die Forderung berechtigt und der Kunde zahlt trotz wiederholter Erinnerungen nicht, sollten Unternehmen ein gerichtliches

Mahnverfahren einleiten und einen Schuldtitel erwirken. Nur diese sichern Ihre Ansprüche und schützen vor der Verjährung. Inkassounternehmen oder Anwälte können dabei unterstützen.

9. Sichern Sie Ihre Forderungen bei einem Kreditversicherer ab

Wer das Risiko eines Forderungsausfalls ausschließen will, kann mit einem Kreditversicherer zusammenarbeiten. Dieser springt bei Zahlungsausfall ein.

Polizen werden von unterschiedlichen Gesellschaften angeboten. Neben dem reinen Versicherungsschutz bieten die Kreditversicherer zudem detaillierte Angaben zur Bonität der Kunden, was ein besseres Risikomanagement ermöglicht.

10. Geben Sie das Risiko ab

Wer das Risiko eines Forderungsausfalls vollständig ausräumen möchte, sollte Angebote von Spezialdienstleistern nutzen. Hierzu bieten diverse Dienstleister unterschiedliche Modelle an. Angefangen beim Finetrading (der Warenavfinanzierung beim Einkauf) über den Verkauf von Rechnungen vor Fälligkeit im Rahmen des Factorings bis hin zum Verkauf notleidender Forderungspakete bieten sich viele Möglichkeiten, Liquidität zu sichern.

***Hinweis:** Die Tipps ersetzen nicht den individuellen Rat eines Fachmannes (keine Rechtsberatung). Wer sich gründlich mit dem Forderungsmanagement auseinandersetzen will oder konkret mit offenen Rechnungen und Zahlungsausfällen konfrontiert ist, sollte eine persönliche Beratung in Anspruch nehmen.

Zur Person:

Die EOS VIK-Geschäftsführerin Kirsten Schröder studierte Rechtswissenschaften in Hamburg. Ihr Referendariat, mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht, absolvierte sie unter anderem in der Rechtsabteilung der Otto Group und schloss es 1995 mit dem Großen Juristischen Staatsexamen ab. Anschließend arbeitete sie bei der Bundesagentur für Arbeit. Im März 1997 begann Kirsten Schröder ihre EOS Laufbahn als Gruppenleiterin beim Deutschen Inkasso-Dienst (DID). Von 1998 bis 2000 war sie als Rechtsanwältin und Leiterin der Mahnabteilung in der Kanzlei Dr. Ernst Meckling & Kollegen beschäftigt. Im Jahr 2000 kehrte sie als Bereichsleiterin zum DID zurück. Seit 2001 verantwortet Kirsten Schröder als Geschäftsführerin bei EOS VIK die strategische Entwicklung des Branchenspezialisten. Im Mai 2008 übernahm Schröder zusätzlich den Aufbau und die Leitung des Legal Departments Germany der EOS Gruppe Deutschland.

Die EOS Gruppe

Die EOS Gruppe ist einer der führenden internationalen Anbieter von Dienstleistungen rund um den Lebenszyklus einer Kundenbeziehung – von der Kundengewinnung über die elektronische Zahlungsabwicklung bis hin zu Inkasso und Forderungskauf. Schwerpunkt bildet das Forderungsmanagement. EOS steht für Qualitätsinkasso zum Schutz von Gläubigern und Verbrauchern.

Mit über 4000 Mitarbeitern bietet EOS seinen 20.000 Kunden in mehr als 20 Ländern der Welt mit über 40 Tochterunternehmen Dienstleistungen an. Weitere Informationen: www.eos-solutions.com.

Kontakt: Lara Flemming, EOS Gruppe, Corporate Communications, Tel.: +49 (0)40 2850-1560, E-Mail: l.flemming@eos-solutions.com