

Fachmeldung

Liquidität sichern: Einkauf und Forderungen managen

Working Capital Management kann Unternehmen vor Insolvenz schützen

(Leipzig, 17. Februar 2016) „Wenn Geschäftsführer ihre offenen Forderungen nicht mit Nachdruck eintreiben, sind hohe Außenstände und Liquiditätsengpässe die Folgen. Unternehmen geraten im schlimmsten Fall in die Insolvenz“, warnt Robert Bahrmann, Geschäftsführer der financial.service.plus. „Dennoch verzichten Unternehmen immer noch zu häufig auf das Beitreiben von Forderungen, weil es ihnen an fachlich versiertem Personal und zeitlichen Ressourcen mangelt.“ Mit einem systematischen und nachhaltigen Working Capital Management lässt sich hier Abhilfe schaffen.

Betriebskapital steuern

Laut Working Capital Studie 2015 von Deloitte & Touche sollte dieses Steuerungselement als strategische Initiative der Unternehmensfinanzierung in den Fokus rücken. Dies bedeutet, dass Unternehmen ihre Verbindlichkeiten und Bestände, ihre Vorräte und Forderungen optimieren, mit dem Ziel, wenig Kapital zu binden und es stattdessen in Form von liquiden Mitteln verfügbar zu halten. Im Bereich der Verbindlichkeiten kann dies beispielsweise ermöglicht werden, indem der Zahlungszeitpunkt verlagert wird und Zahlungsfristen ausgereizt werden. Die Wirtschaftsprüfer von Deloitte & Touche analysierten die Geschäftszahlen 2013 von 225 Unternehmen unter anderem aus Maschinenbau, Energie und Handel. Ergebnis: Im Vergleich zum Vorjahr konnten die untersuchten Unternehmen ihren absoluten Liquiditätsbestand um zehn Milliarden Euro erhöhen. Eine der Stellschrauben war hierbei die Senkung von Forderungsbeständen durch ein stringentes Management. „Offene Forderungen sollte man immer im Blick behalten, damit die Zahlungen zeitnah eingehen. Dies kann nur durch ein konsequentes Forderungsmanagement und effektives Mahnwesen erfolgen. Denn erst nach Bezahlung der produzierten Waren durch den Kunden wird das in Forderungen gebundene Kapital wieder in liquide Mittel transformiert. So gewinnen Unternehmen Handlungsspielraum“, betont Robert Bahrmann. Unnötig große Vorrats- und Warenbestände über einen längeren Zeitraum bilden ein weiteres Liquiditätsrisiko, weil sie Eigenkapital binden.

Forderungsmanagement auslagern

In vielen Unternehmen fehlen jedoch die personellen Ressourcen für das Vorrats- und Liquiditätsmanagement. Laut der Ergebnisse einer aktuellen Befragung des Bundesverbandes deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. wird sich die Zahlungsmoral im Laufe des Jahres 2016 zudem noch verschlechtern. Damit gewinnt ein effizientes Mahnwesen als Teil eines funktionierenden Forderungsmanagements weiter an Bedeutung. Spezialisten sind dann gefragt – aber in vielen Unternehmen nicht verfügbar. „Besonders für mittelständische Unternehmen sowie Firmen mit einer hohen Kundenzahl lohnt sich die Auslagerung an einen externen Dienstleister“, stellt Bahrmann fest. Ein Vorteil des Outsourcings liegt in dem effizienteren Einsatz von Zeit und Kosten, da sich Unternehmen stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können und vorhandenes Personal entsprechend seiner Fachkompetenzen eingesetzt wird. Bahrmann: „Zudem bekommen wir von unseren Mandanten das Feedback, dass sich die Kundenbeziehung seit Auslagerung des Forderungsmanagements verbessert hat.“

Reale Risiken und richtige Rechnungen

Basis für ein erfolgreiches Forderungsmanagement sind die Bonitätsprüfung, die Vertragsgestaltung, die Debitorenbuchhaltung und ein striktes Mahnwesen. „Mit einer Bonitätsprüfung im Vorfeld des Vertragsabschlusses baut der kluge Unternehmer vor“, rät Bahrmann. So gewonnene Informationen, zum Beispiel über die Finanz- und Ertragslage, die Branche und Zahlungsweise des Abnehmers, dienen als Grundlage für eine Risikoeinschätzung. Diese wiederum hat Auswirkungen auf die Gestaltung der Zahlungsmodalitäten und -konditionen. Mancher Kunde wird dann Anzahlungen leisten oder in Vorkasse gehen müssen.

Nach dem abgeschlossenen Auftrag muss dem Kunden eine prüffähige Rechnung mit dem genauen Zahlungstermin und den Pflichtangaben des Umsatzsteuergesetzes zugestellt werden. Der Geschäftsführer der financial.service.plus betont: „Oftmals scheidet das fristgemäße Begleichen von Forderungen an formalen Fehlern oder Mängeln. Deshalb sollte man bei der Rechnungstellung auf exakt formulierte Texte Wert legen.“ Nachdem die Rechnung an den Kunden gegangen ist, müssen die laufende Kontrolle und Verwaltung der offenen Forderung einsetzen. Zahlt der Kunde seine Rechnung nicht fristgerecht, beginnt automatisch das Mahnverfahren.

Mahnung mit Nachdruck

„Das Mahnwesen sollte rechtzeitig beginnen und mit Nachdruck betrieben werden. Nur dann merken die Kunden, dass es dem Unternehmen auch wirklich ernst ist mit seinen Forderungen“, so Bahrmann. Das Mahnen beginnt meist mit einer Zahlungserinnerung. Kommt der Kunde dieser nicht nach, wird ihm die erste Mahnung zugestellt. Darin legt man eine kurze Zahlungsfrist fest und beziffert die entstandenen Verzugszinsen. „Fünf vor zwölf ist es für den Abnehmer mit Zusendung der Inkasso-Mahnung. Danach folgt nur noch der Weg zum Gericht, um einen Mahnbescheid zu beantragen“, informiert Bahrmann. „Hier entstehen dann neben den Mahn- und Inkassogebühren noch Gerichtskosten.“ Kommt der Schuldner dieser Zahlungsaufforderung immer noch nicht nach und legt nicht innerhalb von zwei Wochen Widerspruch ein, führt der letzte Weg über den Vollstreckungsbescheid. Dieser Titel unterbricht die Verjährung und sichert die Forderung langfristig für einen Zeitraum von 30 Jahren. Der Vollstreckungsbescheid wird vom Gericht erteilt und berechtigt unter anderem zur Pfändung von Geld, geldwerten Sachen, Bankkonten, Gehalt oder Mieteinnahmen.

Die financial.service.plus GmbH

mit Sitz in Leipzig ist eine Servicegesellschaft für Finanzdienstleister und Unternehmen. Sie wurde im September 2006 gegründet und fungierte zunächst als Rechen- und Dienstleistungszentrum für Factoring- und Einkaufsfinanzierungsgesellschaften sowie Zentralregulierer. Zum Kerngeschäftsfeld gehören heute Debitorenmanagement, Inkassodienstleistungen, Warenkreditversicherung, Limitmanagement, Geldwäscheprävention sowie die technische Abwicklung von Finanzierungen. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das Unternehmensportfolio 2014 um das Forderungsmanagement für kleine und mittelständische Unternehmen erweitert. Die financial.service.plus GmbH ist Mitglied im BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand sowie BDIU Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V.

Kontakt zum Unternehmen:

financial.service.plus GmbH

Robert Bahrmann

Martin-Luther-Ring 13

04109 Leipzig

Telefon: +49 341 355259-60

Telefax: +49 341 355259-561

Mail: bahrmann@financial-service-plus.de

www.financial-service-plus.de

Pressekontakt:

ABG Marketing GmbH & Co. KG

Ilka Stiegler

Wiener Straße 98

01219 Dresden

Telefon: +49 351 437 55-11

E-Mail: stiegler@abg-partner.de

www.abg-partner.de