

Prozess des Forderungsmanagements ist äusserst komplex

Gastbeitrag Robert Bahrmann

Auch wenn der aktuelle Branchenreport den Fitnessstudios eine erfolgreiche finanzielle Entwicklung bescheinigt: Die Zahlungsmoral wird sich im Laufe des Jahres 2016 laut Bundesverbandes deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. verschlechtern. Die Fitnessbranche ist hierbei auf Platz 3 der Branchen mit den größten Zahlungsmuffeln. Fakt ist: Wenn die Betreiber der Fitnessstudios ihre offenen Forderungen nicht mit Nachdruck eintreiben, sind hohe Außenstände und Liquiditätsengpässe die Folgen. Sie geraten im schlimmsten Fall in die Insolvenz. Dennoch verzichten die Fitnessstudios noch immer noch zu häufig auf das Beitreiben von Forderungen, etwa weil es ihnen an fachlich versiertem Personal und zeitlichen Ressourcen mangelt. Was lernen wir daraus? Ein effizientes Mahnwesen als Teil eines funktionierenden Forderungsmanagements gewinnt weiter an Bedeutung - im Bedarfsfall unter Hinzuziehen eines externen Dienstleisters.

Geld eintreiben - Aber richtig!

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. Die so gewonnenen Informationen über die Finanz- und Ertragslage, die Branche und Zahlungsweise des Abnehmers dienen als Grundlage für eine Risikoeinschätzung. Diese hat wiederum 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. Nachdem die Rechnung an den Kunden gegangen ist, sollte die laufende Kontrolle und Verwaltung der offenen Forderung einsetzen. Zum Überprüfen von Finanzstatus und Zahlungseingängen eignen sich Buchführungsprogramme oder Excel-Listen, in denen alle Forderungen aufgeführt werden. Bei Kunden, die zuvor regelmäßig ihre Rechnungen beglichen haben und plötzlich nicht zahlen, lohnt sich eine Erinnerung an den Zahlungsverzug. Im Falle finanzieller Schwierigkeiten können auch schriftliche Ratenzahlungen vereinbart werden, bei denen die Kunden die Gesamtforderung anerkennen.

Effektives Mahnwesen

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. Kommt der Kunde der Zahlungsaufforderung auch nach einer Erinnerung nicht nach, sollte eine deutlich gekennzeichnete erste Mahnung zugestellt werden. Mit dieser werden eine neue Zahlungsfrist und entstandene Verzugszinsen festgelegt. Im extremsten Fall kann sich der Mahnprozess bis zur dritten Mahnung fortführen, wobei rechtlich gesehen nur eine Mahnung erforderlich ist. 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. 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.

Robert Bahrmann

Jahrgang 1976

Geschäftsführer

financial.service.plus GmbH

Martin-Luther-Ring 13, 04109 Leipzig

Kaufmann im Gross- und Einzelhandel

Studium der Betriebswirtschaft mit dem Abschluss Betriebswirt (VWA)

Staatlich geprüfter Bilanzbuchhalter

Qualifizierte Person gem. § 12 Abs. 4 RDG

(Rechtsdienstleistungsgesetz)

über 15 Jahre Erfahrung im Forderungsmanagement

Mitglied im Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW),

Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM) und Bundesverband

Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU)

seit September 2006: Geschäftsführer der financial.service.plus

