

Fachmeldung

Wenn der Kunde nicht zahlen will

Durch ein effizientes Forderungsmanagement lassen sich Außenstände verringern, Liquidität stärken und Forderungsverluste vermeiden

(Leipzig, den 21. November 2016) Durchschnittlich zehn Tage verspäten sich die Zahlungen deutscher Unternehmen im Durchschnitt. Dabei handeln die B2B-Kunden oftmals schon großzügige Zahlungsziele aus: Im Mittel liegen sie im 1. Halbjahr 2016 bei knapp 32 Tagen mit deutlichen Branchenschwankungen. So sind es bei Konsumgütern rund 25 Tage, im Baugewerbe hingegen 30, wie Creditreform in der aktuellen Studie „Zahlungsindikator Deutschland“ vom August 2016 ermittelte. „Viele Unternehmen verlieren bei diesen langen Zahlungszielen und dem geduldeten Zahlungsverzug jedoch den Überblick“, weiß Robert Bahrmann, Geschäftsführer der financial.service.plus GmbH. „Zudem traut sich oftmals die Buchhaltung nicht, eine offene Rechnung anzumahnen. Das führt zu hohen Außenständen und sogar zu Liquiditätsproblemen von Unternehmen.“

Onlinekunden und Kommunen zahlen später

Besonders zu kämpfen hat der Onlinehandel: Rund 44 Prozent der Mitglieder vom Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) berichten, dass sich besonders unter den Kunden von Onlineshops säumige Zahler befinden. Auch Energieversorger, die allgemeinen Dienstleister und Vermieter sind stark von der schlechten Zahlungsmoral betroffen. Obwohl die Zahl der Privatsolvenzen rückläufig ist, gibt es bei Endkunden zunehmend Probleme: 57 Prozent der Inkassounternehmen meldeten an den BDIU, dass Privatschuldner ihre Zahlungen mit Absicht verzögern – im Vorjahr waren es 48 Prozent. Keine gute Zahlungsmoral weisen auch die Kommunen auf - entsprechend großzügig ist die öffentliche Hand beim Eintreiben von Forderungen. Etwa jede zehnte Forderung der Städte und Gemeinden wird nicht zeitnah beglichen. Die Folgen sind sichtbar: Allein im Jahr 2015 hatten die deutschen Städte und Gemeinden Außenstände in Höhe von mehr als 20 Milliarden Euro.

Effizientes Forderungsmanagement nötig

Vor dem Hintergrund dieser düsteren Aussichten empfiehlt Robert Bahrmann, in den Unternehmen ein effizientes Forderungsmanagement einzurichten: „Die Buchhaltung kann an die offene Rechnung sowohl schriftlich als auch telefonisch erinnern – Hauptsache ist jedoch, jemand hat die ausstehenden Zahlungen im Blick und kümmert sich um die säumigen Kunden.“ In vielen Unternehmen fehlen jedoch Zeit und Lust, sich mit Zahlungserinnerung und Mahnung zu beschäftigen. Deshalb hat sich die financial.service.plus des Problems angenommen: Ihre Mitarbeiter übernehmen für die Firmen eine Vielzahl von Aufgaben rund um das Forderungsmanagement und begleiten sie im gesamten Prozess – von der Rechnungslegung bis zum äußersten Fall der gerichtlichen Geltendmachung. Bei der Arbeit haben sie ein Ziel: die schnelle und fristgerechte Bezahlung der offenen Forderungen ihrer Kunden.

Externer Dienstleister bringt Vorteile

Unternehmen, die ein effizientes Forderungsmanagement nutzen, verringern ihre Außenstände, stärken so ihre Liquidität und vermeiden in vielen Fällen Forderungsverluste. Kümmert sich ein externer Dienstleister um die säumigen Zahler, entlasten Firmen ihre Buchhaltung, sie sparen Zeit und Kosten – und sie können unbeschwert ihre Kundenbeziehungen pflegen. „Dabei nehmen wir immer Rücksicht auf individuelle Absprachen und Vereinbarungen, so dass unsere Kunden ihre guten Geschäftsbeziehungen weiter ausbauen können“, erläutert der Experte.

Weitere Informationen gibt es unter www.financial-service-plus.de

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, Erfüllung der Obliegenheiten aus der 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