

Der Zahlungsmoral auf die Sprünge helfen

Konsequentes Forderungsmanagement kann vor Insolvenz schützen



Der Bundesverband deutscher Inkassounternehmen e.V. bescheinigt privaten und gewerblichen Kunden eine schlechter werdende Zahlungsmoral. Die Folgen für Unternehmen können verheerend sein: hohe Außenstände, Liquiditätsengpässe und im schlimmsten Fall die Insolvenz. Offene Forderungen sollte man aus diesem Grund immer im Blick behalten und nachhaltig verfolgen. Dennoch verzichten Unternehmen zu häufig auf das Beitreiben von Forderungen, weil es ihnen an fachlich versiertem Personal und an den zeitlichen Ressourcen mangelt. Außerdem verlieren sie bei unterschiedlich langen Zahlungszielen und dem geduldeten Zahlungsverzug oftmals den Überblick. Daher gewinnt ein effizientes Mahnwesen als Teil eines funktionierenden Forderungsmanagements weiter an Bedeutung – im Bedarfsfall unter Hinzuziehen eines externen Dienstleisters. Ein Vorteil solcher Dienstleister liegt im effizienteren Einsatz von Zeit und Kosten, da sich Unternehmen stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Zudem geht damit meist eine verbesserte Kundenbeziehung einher.

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 die 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, 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 wer-

den. Nur dann merken die Kunden, dass es dem Unternehmen 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

Geschäftsführer
financial.service.plus GmbH
Telefon +49 341 355259-60
bahrmann@financial-service-plus.de
www.financial-service-plus.de