

## **Verkehr und Logistik klagt über „Ausfälle“**

Forderungsmanagement beugt Liquiditätsengpässen vor

(Leipzig, 4. Januar 2017) „Die Verkehrs- und Logistikbranche gehört zu den Wirtschaftszweigen, die besonders insolvenzanfällig sind“, betont Robert Bahrmann, Geschäftsführer der financial.service.plus. Das belegt der aktuelle Halbjahresbericht 2016 der Ratingagentur Creditreform. Ersichtlich wird diese Tatsache unter anderem an den sogenannten Ausfällen. Das sind Unternehmen, die zur Mitte eines Jahres ein hartes Negativmerkmal wie beispielsweise Zwangsvollstreckungen aufweisen – jedoch zum Stichtag ein Jahr zuvor noch als zahlungsfähig eingestuft wurden. Die gute Nachricht: Im Vergleich zwischen dem Halbjahr 2015 und 2016 sank über alle Branchen hinweg der Anteil ausgefallener Unternehmen leicht. „Wir sind bei einem neuen Tiefstwert von 1,54 Prozent angelangt. Im Vorjahr waren es noch 1,6 Prozent“, berichtet Bahrmann. Der große Verlierer ist die Verkehrs- und Logistikbranche, denn diese besitzt mit Abstand die höchste Ausfallrate und liegt mit 2,44 Prozent deutlich über dem Durchschnitt. „Die Zahlungsunfähigkeit ist nicht von heute auf morgen da“, warnt der Finanzexperte. „Sie lässt sich vielmehr anhand verschiedener Anzeichen wie kleinerer Ertragseinbrüche oder dem Ausschöpfen von Kontokorrentlinien vorausahnen.“ Um noch rechtzeitig entgegenzuwirken, sollten Unternehmer unbedingt auf ein stringentes Forderungsmanagement setzen.

### **Fressen oder gefressen werden**

Logistikunternehmen bemühen sich um termingerechte Abläufe, sind selbst aber häufig mit verspäteten Zahlungseingängen konfrontiert: So werden die offenen Rechnungen nicht pünktlich oder im schlimmsten Fall gar nicht bezahlt. „Häufen sich solche Fälle, gibt es ein Problem“, warnt Robert Bahrmann. „Denn diese massiven Rückstände müssen die Unternehmen zur Not selbst über einen längeren Zeitraum vorfinanzieren.“ Bis eine Rechnung vollständig beglichen ist, dauert es in der Verkehrs- und Logistikbranche durchschnittlich 37 Tage, davon sind 11 Tage Zahlungsverzug. „Diese Zahlen mit der Anzahl der Kunden multipliziert, kann einem Unternehmen ganz schnell die Existenz kosten“, gibt der Geschäftsführer der financial.service.plus zu bedenken. Mit einem stringenten Forderungsmanagement werden die ausstehenden Forderungen immer im Auge behalten, sorgfältig dokumentiert und zur Not angemahnt.

### **Externe Dienstleister machen das Leben leichter**

„Dennoch verzichten Unternehmen immer noch zu häufig auf das Beitreiben von Forderungen“, bemängelt Bahrmann. „Etwa weil es ihnen an fachlich versiertem Personal oder Zeit fehlt.“ Schätzungen zufolge betreibt mehr als jedes dritte Unternehmen die Inkassobearbeitung noch manuell. Erschwerend kommt hinzu: „Viele winken insbesondere bei dem Thema Mahnwesen ab, da den Mitarbeitern entweder das rechtliche Know-how fehlt oder sie die wertvollen Kundenbeziehungen nicht belasten wollen.“ Aus diesem Grund lohnt sich das Hinzuziehen eines externen Dienstleisters, mit dem Unternehmer diese Probleme umgehen. Die Vorteile eines solchen Outsourcings liegen in dem effizienteren Einsatz von Zeit und Kosten. Vorhandenes Personal wird entsprechend seiner Fachkompetenzen eingesetzt und die Mitarbeiter haben ihren Kopf frei für das Kerngeschäft. „Die unangenehmen Mahnschreiben und -anrufe übernimmt jemand anderes“, ergänzt Bahrmann.

### **Risiken abbauen - vor dem Vertragsschluss**

„Fälschlicherweise wird Forderungsmanagement oft mit Inkasso beziehungsweise Mahnwesen gleichgesetzt“, erklärt Bahrmann. Es beginnt aber früher: „Ein erster Erfolgsgarant ist die Bonitätsprüfung im Vorfeld eines Vertragsschlusses.“ Die dabei gewonnenen Informationen, zum Beispiel über die Finanz- und Ertragslage, die Branche und Zahlungsweise des Abnehmers, dienen als Grundlage für das Gestalten der Vertragsmodalitäten und -konditionen. So steht es den Unternehmern frei, zu entscheiden, ob Kunden Anzahlungen leisten oder in Vorkasse gehen müssen. Wenn der Auftrag abgeschlossen ist, wird dem Kunden eine prüffähige Rechnung zugestellt. „Auch an dieser Stelle steckt der Teufel im Detail“, warnt der Experte. Das fristgemäße Begleichen von Forderungen kann an formalen Fehlern oder Mängeln scheitern. Wichtig sind: Exakt formulierte Texte, ein genauer Zahlungstermin sowie die Pflichtangaben des Umsatzsteuergesetzes. Erst nachdem die Rechnung an den Kunden gegangen ist, setzen die laufende Kontrolle und das Anmahnen der offenen Forderung ein. „Wenn die Weichen also richtig gestellt sind, muss es gar nicht erst zum Mahnwesen kommen“, so Bahrmann. Geht man nach den aktuellen Zahlen der Creditreform ist dieser Hoffnungsschimmer für die Verkehrs- und Logistikbranche etwas eingetrübt: „Zahlungsverzüge nehmen in diesem Wirtschaftszweig einen noch zu festen Bestandteil ein. Geschäftsführer sollten sich also Forderungsmanagement ganz vorn auf die Liste der Vorsätze für 2017 schreiben“, empfiehlt der Geschäftsführer der financial.service.plus.

### **Die financial.service.plus GmbH**

mit Sitz in Leipzig ist ein erfahrener und kundenorientierter Dienstleister für Unternehmen aus allen Branchen. 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, im BDIU Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. sowie im VeR Verband elektronische Rechnung.

### **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](mailto:bahrmann@financial-service-plus.de)

[www.financial-service-plus.de](http://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](mailto:stiegler@abg-partner.de)

[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)