

Leitfaden

Forderungsmanagement

LSW GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Schulze-Delitzsch-Straße 18-20
71706 Markgröningen
Telefon: (07145) 9 94-0
Telefax: (07145) 9 94-44
www.lsw-steuer.de

Geschäftsführer

Karl-Heinz Luithardt
Steuerberater, Vereidigter Buchprüfer

Rainer Schmid
Steuerberater, Dipl.-Betriebswirt (FH)

Bernd Weigold
Steuerberater, Dipl.-Betriebswirt (FH)

26. Juni 2008

Immer mehr Kunden lassen sich immer mehr Zeit mit der Bezahlung ihrer Rechnungen. Zahlungsfirsten zwischen 30 und 60 Tagen sind die Regel – totale Forderungsausfälle durch Insolvenzen und Zahlungsunfähigkeiten der Kunden leider auch. Auch wenn sich die meisten Unternehmen auf diese Situation eingestellt haben, so werden schleppende Zahlungseingänge oder gar totale Forderungsausfälle zunehmend zum Problem. Die Bundesregierung hat zum 01. Januar 2002 das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen verabschiedet. Der Kunde kommt danach in Verzug, wenn er 30 Tage nach Erhalt der Rechnung bzw. 30 Tage nach dem genannten Fälligkeitsdatum seine Rechnung immer noch nicht beglichen hat.

Forderungsmanagement bedeutet aber weit mehr, als Mahnungen zu schreiben; es bedeutet Prävention und konsequente Betriebsmittelplanung.

Zu einer Kreditprüfung gehören acht Punkte:

- **Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit (Bonität) Ihrer Kunden!**

Prüfen Sie Ihre Kunden, denen Sie Zahlungsziele einräumen möchten, vor Abschluss von Lieferverträgen. Greifen Sie dabei auf alle verfügbaren Informationen zurück, die eine Bewertung der Kundenbonität erlauben. Kunden mit unzureichender Bonität sollten Sie keinen Kredit einräumen. Bonitätsauskünfte sind nicht teuer.

- **Vorsicht mit großzügigen Zahlungszielen!**

Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht über großzügige oder branchenunübliche Zahlungsziele. Bieten Sie Ihren Kunden vielmehr Anreize, möglichst rasch zu zahlen (Skonto). Bei größeren Kreditbeträgen sollten Sie Sicherheiten (z. B. Bankbürgschaften) schaffen. Kalkulieren Sie in jedem Fall Ihre eigenen Kosten, die Ihnen durch den Lieferantenkredit entstehen, in den Angebotspreis mit ein.

- **Stellen Sie Ihre Rechnungen so schnell wie möglich!**

Wenn Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben, zögern Sie nicht damit, unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung zu stellen. Achten Sie dabei darauf, dass Sie die erbrachten Leistungen korrekt und vollständig aufzählen. Stellen Sie sicher, dass die jeweils vereinbarten Preise in Rechnung gestellt werden.

Jede Ungenauigkeit, jeder Fehler in Ihrer Rechnung kann von Ihrem Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

Leitfaden vom
26. Juni 2008
Forderungsmanagement

▪ **Überwachen Sie Ihre Zahlungseingänge!**

Stellen Sie sicher, dass Zahlungstermine und Zahlungsbeträge in Ihrem Rechnungswesen genauestens überwacht werden. Ihr Kunde erwartet von Ihnen pünktliche Lieferung. Verlangen Sie von Ihrem Kunden daher auch, dass er die vereinbarten Zahlungsziele einhält.

▪ **Organisieren Sie Ihr Mahnwesen!**

Auch wenn auf Grund der neuen Gesetzeslage keine Mahnungen mehr notwendig sind, sollten Sie dennoch nicht gleich mit „der Tür ins Haus fallen“. Zahlungserinnerung und Mahnung helfen manch einem Kunden doch noch auf die Sprünge, ohne dass sich dieser vom Unternehmer abwendet.

Bevor Sie Ihren Kunden die erste Mahnung schicken, sollten Sie intern prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben:

- Ist die Lieferung vollständig erfolgt?
- Liegen berechnete Reklamationen vor?
- Wann ist die korrekte Rechnung an den Kunden versandt worden?
- Liegen Buchungsfehler vor?
- Welches Zahlungsziel wurde eingeräumt?

▪ **Planen Sie Ihre Ein- und Auszahlungen!**

Bedenken Sie, dass säumige Zahlungen Ihre Existenz gefährden können. Planen Sie daher Ihre Finanzen sorgfältig! Berücksichtigen Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung die Zahlungsmoral Ihrer Kunden nicht zu optimistisch. Ermitteln Sie daher die durchschnittliche Zahlungsfrist Ihrer eigenen Forderungen und berücksichtigen Sie diese bei Ihrer Finanzplanung.

▪ **Sorgen Sie für zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten!**

Wenn Kunden auf sich warten lassen, müssen Sie sich ggf. Geld leihen, um neue Aufträge bearbeiten zu können. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrer Hausbank über diese Finanzierung und warten Sie damit nicht, bis Sie wegen der hohen Forderungsbestände Ihre verfügbare Kreditlinie vollständig ausgeschöpft haben. Es wird Ihnen schwer fallen, erweiterte Kredite zu erhalten, wenn Sie nicht liquide sind.

▪ **Lassen Sie sich beim Forderungseinzug helfen!**

Wenn Kunden nicht zahlen, können Sie ein professionelles Inkassoinstitut damit beauftragen, Ihre Forderungen einzutreiben. Je länger Sie mit diesem Schritt warten, desto unwahrscheinlicher wird es, dass Sie Ihr Geld bekommen.

<p>Dieser Leitfaden soll nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl diese Information mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.</p>
--