

Konzepte zur Liquiditätssicherung

Die zehn wichtigsten Regeln gegen Forderungsausfall

Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen kann der Ausfall einer oder mehrerer Rechnungen schreckliche Auswirkungen haben. Oft sind Unternehmer bereits in Vorleistungen gegangen und haben Materialien gekauft, Personalkosten bezahlt. Fällt dann eine Forderung aus, kann das schnell die Existenz gefährden. Die zehn wichtigsten Regeln gegen Forderungsausfall sollen Ihnen helfen, die Gefahr eines tatsächlichen Ausfalls zu minimieren.

1. Bonitätsprüfung

Prüfen Sie die Bonität Ihrer Kunden, bevor Sie Verträge abschließen. Sie können die Zahlungsfähigkeit und -willigkeit beurteilen, indem Sie auf alle verfügbaren Informationen innerhalb Ihres Unternehmens und außerhalb zurückgreifen, die eine Bewertung der Bonität erlauben. Holen Sie sich Auskünfte bei der IHK, im Handelsregister, bei Wirtschaftsauskunfteien oder auch bei der SCHUFA-Auskunft. Diese Auskünfte sind teilweise kostenlos oder gegen eine verhältnismäßig geringe Gebühr zu bekommen. Befragen Sie Ihre Mitarbeiter bei Bestandskunden zu Erfahrungen aus früheren Auftragsabwicklungen. Achten Sie bei Bestandskunden außerdem auf „weiche Anzeichen“ möglicher Risiken, wie eine Änderung im Zahlungsverhalten oder im Bestellverhalten. Werten Sie anschließend die Daten aus und prüfen Sie, welche Risiken sich ggf. ergeben und wie Sie diese absichern können.

2. Prüfen von Unternehmensdaten und Vertretungsberechtigung des Kunden

Zur Überprüfung von Daten über ein Unternehmen lohnt ein kostenloser Blick ins Handelsregister: dort ist zum Beispiel die Eröffnung eines möglichen Insolvenzverfahrens vermerkt, aber auch Informationen, wer das Unternehmen bei Geschäften rechtswirksam vertreten darf.

3. Einräumen von Zahlungszielen

Die vertragliche Ausgestaltung der Zahlungsbedingungen und Ersatzleistungen sind von mehreren Faktoren abhängig. Beachten Sie hier die Informationen zur Kreditwürdigkeit aber auch die Intensität der Geschäftsbeziehung, den Auftragswert, -umfang und -dauer und Ihre eigenen Lieferkonditionen und Kapitalausstattung.

4. Klar definiertes Vertragswerk

Halten Sie im Vertrag die genaue Bezeichnung der Erbringung der Leistung fest. Definieren Sie das Leistungsvolumen, die Spezifikation der Leistung und Gewährleistungsfristen und nehmen Sie vor allem die detaillierten Zahlungsmodalitäten mit Fristen, Zahlungsweise etc. auf.

5. Schnelle Rechnungslegung

Stellen Sie unverzüglich die Rechnung, sobald die vereinbarte Leistung erbracht und die Abnahme erfolgt ist. Achten Sie dabei auf eine genaue und vollständige Aufzählung der erbrachten Leistungen und berechnen Sie die vereinbarten Preise. Die Forderung muss prüffähig sein, denn jeder Fehler kann ggf. dazu genutzt werden, die Zahlung aufzuschieben oder ganz zu verweigern.

6. Überwachung der Zahlungseingänge

Überwachen Sie fortlaufend Ihre Zahlungseingänge und stellen Sie so zeitnah einen möglichen Zahlungsverzug fest.

7. Durchführen eines konsequenten Mahnwesens

Bei der Überschreitung von Zahlungszielen sollten Sie konsequent mahnen. Achten Sie dabei auf Formulierungen und „Ton“. Lehnen Sie bei Zahlungsverzug Vertröstungen ab und setzen Sie Fristen.

8. Eintreiben der Forderung mit externer Hilfe

Bevor Sie die Beitreibung der Forderung einleiten, sollten Sie die Bonität Ihres Schuldners erneut prüfen, denn der Schuldner trägt zwar die Kosten für die Beitreibung – aber natürlich nur, wenn er diese auch tatsächlich bezahlen kann. Außerdem müssen die Kosten von Ihnen als Gläubiger zunächst vorgeschossen werden. Nutzen Sie für die Eintreibung Ihrer Forderungen externe Hilfe, zum Beispiel durch einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro. Das lohnt sich vor allem, wenn Sie im Beitreibungsrecht unerfahren sind, der Schuldner im Ausland ansässig ist oder wenn Ihr Forderungsbeitrag relativ hoch ist.

9. Durchsetzen von Forderungen

Zahlt Ihr Schuldner trotz aller Vorsorgemaßnahmen Ihre berechtigte Forderung nicht, können Sie diese im Rahmen der Zwangsvollstreckung durchsetzen. Die Voraussetzung dafür ist ein Vollstreckungstitel, den Sie im Gerichtsverfahren oder auch durch eine außergerichtliche Einigung erzielen können. Wenn Ihr Schuldner die Berechtigung der Forderung bestreitet, bleibt der Weg eines Klageverfahrens.

10. Ausfallschutz im Rahmen von Factoring

Der sicherste Weg bei Forderungsausfall ist der Abschluss einer Warenkreditversicherung (WKV). Gegenstand ist die Absicherung von Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen an gewerbliche Kunden im Falle der Zahlungsunfähigkeit oder -unwillingkeit. Mögliche Zahlungsausfälle sind dank der WKV versichert, die Gefahr einer Existenzgefährdung durch den Ausfall einer oder mehrerer Rechnung wird gemindert. Im Rahmen von Factoring hat die Warenkreditversicherung einige weitere Vorteile. Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die mit der Finanzierung von Forderungen, dem Ausfallschutz und der Übernahme des Debitorenmanagements drei Leistungsbausteine umfasst. Sie verkaufen dabei fortlaufend Ihre Forderungen an einen Factor und erhalten dafür sofort Liquidität. Außerdem sind Ihre Rechnungen durch die WKV gegen einen möglichen Ausfall versichert. Zu den Vorteilen der WKV im Rahmen von Factoring gehört, dass die Regulierungsrate höher sein kann. Zudem erfolgt die Regulierung schnell schon im Rahmen der Bevorschussung einer Rechnung. Wird doch mal ein Debitor zahlungsunfähig, müssen Sie als Factoringkunde die bereits bevorschusste Summe nicht zurückzahlen. Bei einer einzelnen WKV erfolgt die Regulierung nach festgelegten Fristen und Mahnstufen, was mehrere Monate dauern kann. Im Schadenfall muss der Unternehmer dem Versicherungsunternehmen zudem das fristgerechte Mahnwesen nachweisen und er muss sich an Meldepflichten halten. Auch das übernimmt der Factor für Sie.

Die zehn wichtigsten Regeln gegen Forderungsausfall auf einen Blick:

1. Bonitätsprüfung
2. Prüfen von Unternehmensdaten und Vertretungsberechtigung des Kunden
3. Einräumen von Zahlungszielen
4. Klar definiertes Vertragswerk
5. schnelle Rechnungslegung
6. Überwachung der Zahlungseingänge
7. Durchführen eines konsequenten Mahnwesens
8. Eintreiben der Forderung mit externer Hilfe
9. Durchsetzen von Forderungen
10. Ausfallschutz im Rahmen von Factoring

Hintergrund zur Vantargis Factoring

Die Vantargis Factoring GmbH ist eine bankenunabhängige Factoringgesellschaft. Das Unternehmen finanziert deutschlandweit als Full-Service-Dienstleister im Factoring kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 10 Mio. Euro. Hierbei vereint die Vantargis Factoring GmbH mit der Finanzierung, der Versicherung der Forderungsausfälle und dem Debitorenmanagement alle Aspekte des Factorings in einer Dienstleistung. Für Gesellschaften ab 10 Mio. Euro Jahresumsatz wird Factoring auch im Inhouse-Verfahren umgesetzt.

Rückfragen oder weitere Informationen:

Vantargis Factoring GmbH
Widenmayerstraße 28
80538 München
Telefon +49 89 242 93 73-18
info@vantargis-factoring.de
www.vantargis-factoring.de

Weitere Informationen zum Thema Finanzierung:

www.mittelstandsdiallog.de