

„Liquidität“, auch eine Frage des richtigen Forderungsmanagements

Inbesondere in einer Wirtschaftskrise muss – mehr denn je – auf rechtzeitige Zahlung durch die Kunden geachtet werden. Forderungen binden Kapital, drücken die Eigenkapitalquote, beinhalten Risiken und benötigen oft eine (Zwischen-) Finanzierung

Gerade wenn Kunden sich in Zahlungsschwierigkeiten befinden, ist ein konsequentes Forderungsmanagement und Sicherstellung der eigenen rechtlichen Ansprüche das A und O. Oft ist es nicht einfach, die richtige Waage zwischen konsequentem und kundenschonendem Forderungsmanagement zu finden. Durch die Prozessoptimierung und konsequente Umsetzung kann man die Forderungsbestände reduzieren, Ausfälle vermeiden und eigene Liquidität sichern. Folgende Schritte sollten Sie dabei beachten:

● **Bonitätsprüfung bei Neukunden**

Als Informationsquellen können *Handelsregister* und *Wirtschaftsauskünfte*, wie Schufa und Creditreform, weiterhelfen. Aber auch bei bestehenden Kunden sollte der Überblick zum bisherigen Zahlungsverhalten – zwecks Früherkennung – beachtet werden.

● **Rechtzeitige und eindeutige Rechnungsstellung**

Stellen Sie *unverzüglich* Ihre Leistung in Rechnung. Beachten Sie dabei die korrekte Form der Rechnung mit konkretem Datum und Zahlungsziel. Arbeiten Sie nach Möglichkeit auf Vorkasse und räumen Sie Skonto ein. Verzichten Sie u.U. auf den Einzug per Lastschrift.

● **Einbeziehung externer Absicherer prüfen**

Inbesondere bei den *Auslandgeschäften* können sich die Lieferanten über eine *Warenkreditversicherung* oder eine Bürgschaft in Form von Avalkrediten absichern. Kreditversicherer begleichen im Insolvenzfall des Kunden zumindest teilweise dessen Zahlungsverpflichtungen. Darüber hinaus bieten große Anbieter, umfassende Informationen zu drohenden Bonitätsrisiken.

● **Forderungen unverzüglich einfordern**

Werten Sie die *offene Postenliste* aus, die Sie mit der Buchführungsauswertungen erhalten. Bei einem Verzug sollte eine *Zahlungserinnerung* erfolgen, welche durchaus in freundlichem Ton geschehen kann. Gerade bei langjährigen, vertrauten Kunden sollte dieser Schritt nicht ausgelassen werden. Fruchtet das Erinnerungsschreiben nicht, sollte schnell der *Inkassoprozess* oder ein Mahnverfahren eingeleitet werden.

● **Mögliche Verlustbegrenzung**

Sobald ein Abnehmer den Insolvenzantrag stellt, sollte man unverzüglich den Verkauf oder die Verarbeitung der mit Eigentumsvorbehalt versehenen Ware ebenso verbieten wie den Einzug der zur Sicherung abgetretenen Forderungen. Versäumen Sie nicht, den Kontakt mit dem Insolvenzverwalter aufzunehmen, denn unter Umständen lassen sich die Lieferungen oder die Geschäftsbeziehung ja fortsetzen, wenn dieser überzeugend Möglichkeiten der Bezahlung präsentieren kann. Ebenso kann mit dem Insolvenzverwalter die Auflösung vielleicht noch bestehender Verträge diskutiert werden.

● **Anmeldung der Forderungen bei Kundeninsolvenz**

Erst nach der Insolvenzverfahrenseröffnung sind rechtlich verbindliche Vereinbarungen mit dem Insolvenzverwalter möglich. In erster Linie geht es dann vor allem um die Regelung der Herausgabe und Bezahlung der unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren und die Anmeldung offener Forderungen zu der Insolvenztabelle.

Der Inhalt dieser Auskunft dient nur der allgemeinen Information. Er stellt keine verbindliche Beratung (juristischer und anderer Art) dar und sollte als solche auch nicht verwendet werden. Ich übernehme keine Haftung für Handlungen, die auf der Grundlage dieser vorstehenden Ausführungen und Auskünfte unternommen werden.