



LEXWARE

Liquiditätssicherung: Forderungsmanagement bei kleinen Unternehmen

Eine Übersicht zu den Grundlagen des Forderungsmanagements mit konkreten Empfehlungen und Maßnahmen.

Das Allerwichtigste für Ihr Unternehmen: immer liquide sein _____	3
Krise und Aufschwung: die Situation für den Mittelstand im Jahr 2010 _____	4
Der Schlüssel zur Zahlungsfähigkeit: Forderungsmanagement _____	5
Probleme gleich vermeiden und Rechnungen konsequent einfordern _____	6
Verschiedene Schritte zum effektiven Mahnwesen kombinieren _____	7
Wirkungsvolle Mahnstrategien gegen säumige Schuldner _____	8
Das Forderungsmanagement automatisch erledigen lassen _____	9

Das Allerwichtigste für Ihr Unternehmen: immer liquide sein

Immer schön trinken. Wer mehr Wasser aufnimmt als er abgeben muss, bleibt langfristig leistungsfähig. Das gilt auch für Unternehmen. Aber es reicht nicht, sich ausreichend Flüssigkeit auf den Ernährungsplan zu setzen. Wenn der Hahn dicht bleibt, etwa weil Ihre Kunden Rechnungen nicht begleichen, sitzen Sie schnell auf dem Trockenen. Denn schließlich muss Ihr Unternehmen regelmäßig selbst Ausgaben erbringen. Die Insolvenz ist da schneller erreicht, als ein Blatt vertrocknen kann.

Auf den folgenden Seiten sagen wir Ihnen in Kürze, worauf Sie achten müssen, um stets liquide zu sein.

Es gilt nicht nur, mit höheren Einnahmen als Ausgaben zu planen. Sie müssen auch die Kontrolle wahren, dass das Geplante rechtzeitig eingehalten wird. Schließlich müssen Sie regelmäßig Löhne und Steuern zahlen. Wenn Ihre Kunden nicht zahlen, hilft es Ihnen wenig, wenn sie das eigentlich tun müssten oder es irgendwann tun werden. Sie müssen dafür sorgen, dass Ihre Kunden rechtzeitig zahlen. Planung und Kontrolle der Einnahmen und Ausgaben zusammen ergeben die Sicherung Ihrer Liquidität. Und immer bezahlen zu können, was Sie zahlen müssen, ist solide Unternehmensführung. Das ist eine Daueraufgabe und außerdem absolute Chefsache. Auch nach der Krise, wie wir Ihnen gleich zeigen werden.

Krise und Aufschwung: die Situation für den Mittelstand im Jahr 2010

Ausstehende Rechnungen kann man verkräften, wenn die Finanzkrise erstmal überstanden ist. Das könnte man denken. Zwar brachte das Jahr 2010 optimistische Prognosen und ein Anziehen der Konjunktur mit sich. Aber die berüchtigte Krise hat trotzdem ihre Spuren hinterlassen. In vielen Branchen stieg die Anfälligkeit der Unternehmen stark an. 2009 registrierte das Statistische Bundesamt 32.687 Unternehmensinsolvenzen. Mehr als 2008 oder 2007.

In der Hysterie um „Bankenkrise“ und „Kreditverknappung“ verlor man aus den Augen, dass Mittelständler stark abhängig von ihren eigenen Kunden sind. Es ist ein Teufelskreis: Die Finanzkrise belastet Ihre Kunden. Die stellen ihre Zahlungen ein. Und Sie sind ohnehin von der Krise betroffen. Viele Mittelständler gerieten so in die Insolvenz.

Auch beim Aufschwung wachsam bleiben

Auch wenn es nun besser wird, die Gefahr bleibt bestehen. Laut dem Wirtschaftsforschungsverband Creditreform haben mittelständische Unternehmen die Zahlungsmoral ihrer Kunden 2010 wieder besser bewertet. Aber der durchschnittliche Zahlungsverzug beträgt nach wie vor über 12 Tage. Durchaus eine Belastungsprobe, und kleine und mittlere Unternehmen kämpfen nach wie vor um ihre Existenz.

Entscheidend dafür ist die bereits genannte solide Führung des Unternehmens, also die ständige Zahlungsfähigkeit. Auch Creditreform betont, dass dazu ein effektives Forderungs- und Mahnwesen erforderlich ist. Helfen wollen dabei die EU und die Bundesregierung, die Initiativen planen, dass mittelständische Unternehmen schneller an ihr Geld kommen.

Schauen wir uns also an, worauf es bei finanziellen Engpässen ankommt.

Der Schlüssel zur Zahlungsfähigkeit: Forderungsmanagement

Wenn Sie kein Geld mehr haben, können Sie es bei sich selbst suchen. Sie können schlicht die Betriebskosten reduzieren oder Ihr Warenlager abbauen. Sie können nicht benötigtes Betriebsvermögen verkaufen oder ein sogenanntes Liquiditätssicherungsunternehmen beantragen. Ihre Möglichkeiten gehen hin bis zu einer Überprüfung Ihres gesamten Unternehmenskonzeptes. All das kann sinnvoll sein, als Einzelmaßnahme oder kombiniert. Am effizientesten ist es aber, das Geld von anderen zu bekommen, indem Sie Außenstände abbauen. Das hilft dauerhaft und wirkt relativ schnell, zu jeder Zeit, in jeder Branche und für jedes Unternehmen.

Strategisches Forderungsmanagement hält Sie flüssig

Bevor Sie Löhne und Steuern nicht mehr zahlen können, treiben Sie logischerweise ein, was andere Ihnen zahlen müssen. Aber erstens ist „eintreiben“ kein schönes Wort und zweitens ist es nicht so einfach. Sprechen wir lieber von Forderungsmanagement und stützen es durch strategische Maßnahmen. Stellen Sie also pünktlich Rechnungen und mahnen Sie gegebenenfalls wirkungsvoll.

Wie Sie das machen, zeigen wir Ihnen gleich.

Probleme gleich vermeiden und Rechnungen konsequent einfordern

Wer nicht vorher hinsieht, ob seine Kunden zahlen können, sieht nachher oft alt aus. Besonders, wenn er es dann auch nicht hinbekommt, Ausstände effektiv einzufordern. Auch hier zeigt sich wieder, wie wichtig Planung und Kontrolle sind. Sichern Sie Ihre Forderungen im Vorfeld ausreichend ab und schöpfen Sie später notfalls den rechtlichen Rahmen voll aus.

Erstens: Vorbeugen

Überprüfen Sie früh, ob Ihre Geschäftspartner zahlen wollen und können, und lassen Sie sich das schriftlich bestätigen. Preise und Konditionen sollten nicht nur mündlich und unter vier Augen ausgehandelt werden. Unter Umständen sind Sie gut beraten, einen Anwalt hinzuzuziehen. Regeln Sie vor allem Folgendes: Vertragspartner, Preis, Leistungsumfang, Zahlungs- und Lieferfristen. Achten Sie auf eine Absicherung (z. B. Vorkasse oder Sicherheiten). Und das Wichtigste: Regeln Sie alles vor Lieferung oder Leistung.

Zweitens: Forderungen konsequent durchsetzen

Ein Unternehmen zu führen, bringt andauernd unzählige Aufgaben mit sich. Schenken Sie Ihren Ausständen trotzdem höchste Aufmerksamkeit. Wenn Sie zuviel Zeit verstreichen lassen, besteht z. B. die Gefahr, dass ein Kunde insolvent wird.

Setzen Sie je nach Kunde gezielt bestimmte Verfahren und Strategien ein. Auf beides gehen wir nun weiter ein.

Verschiedene Schritte zum effektiven Mahnwesen kombinieren

Was tun, wenn der Baum nicht fallen will? Stetig sägen oder gleich umhauen? Beide Verfahren können zum Ziel führen.

Variante 1: Das dreistufige Mahnverfahren

Das kennt man: Erst gibt es eine Mahnung, dann eine zweite und bei der dritten wird man dann richtig streng.

Erste Stufe: Versand einer schriftlichen, bestenfalls höflich formulierten Mahnung. Darin müssen die offene Forderung, die vereinbarte Fälligkeit sowie eine neue Frist aufgeführt sein.

Zweite Stufe: Nutzt das nichts, kann eine neue Frist gesetzt und das weitere, strenge Vorgehen angedroht werden. Weisen Sie Ihre Schuldner deutlich darauf hin, dass Sie einen Anwalt einschalten werden und so weitere Kosten entstehen, wenn er weiterhin nicht zahlt.

Dritte Stufe: Wenn auch die Frist aus dem zweiten Schreiben verstrichen ist, sollten Sie einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen mit dem Einzug der Forderung beauftragen.

Variante 2: Eine einzige bestimmte Mahnung

Das dreistufige Verfahren hat einen Nachteil: Sie gewähren Ihren Schuldnern einen willkommenen Aufschub. Und viele säumige Kunden reagieren ohnehin erst, wenn man Ihnen etwas wirklich Unangenehmes androht.

Eine Alternative kann also sein, den Schuldner am Fälligkeitstag persönlich zu kontaktieren. Zahlt er auch daraufhin nicht, verschicken Sie nach maximal fünf Tagen ein einziges Mahnschreiben. Das enthält dann aber bereits einen Termin mit Verzugszinsen und die Androhung eines gerichtlichen Verfahrens. Im Idealfall haben Sie schon vorher als Bedingung vereinbart, dass Zinsen und Mahngebühren ohne Aufschub berechnet werden, wenn der Kunde nicht rechtzeitig zahlt.

Welche Vorgehensweise die richtige ist, hängt natürlich vom Einzelfall ab. Wie steht es um Ihr Verhältnis zum Kunden und wie sehr wollen sie es belasten? Wie schätzen Sie die Zahlungsmoral des Kunden ein? Es gibt keine Faustregel, aber es hat sich als praktisch erwiesen, innerhalb von vier Wochen zwei- bis dreimal zu mahnen. Lassen Sie – wie gesagt – keine Zeit unnötig verstreichen und weisen Sie gleich zu Beginn auf eventuelle Maßnahmen hin.

Neben diesen grundsätzlichen Verfahren gibt es weitere Strategien gegen säumige Schuldner, die wir Ihnen jetzt vorstellen.

Wirkungsvolle Mahnstrategien gegen säumige Schuldner

Nur nicht zu schüchtern. Es ist Ihr gutes Recht zu mahnen. Wobei Sie es nicht einmal müssen. Laut BGB muss der Kunde auch ohne Mahnung zahlen, wenn für die Leistung eine bestimmte Zeit, also ein Kalendertag, festgelegt wurde. Wenn Ihr Kunde Ihrer Forderung nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung nachkommt, gerät er automatisch in Verzug.

Sie können also ohne schlechtes Gewissen aus folgenden Optionen wählen:

Kommunikation suchen

Sparen Sie Zeit, Geld und Nerven und kommen Sie vor dem ersten Mahnschreiben mit Ihrem Schuldner ins Gespräch.

Zahlungen erleichtern

Fügen Sie dem Mahnschreiben z. B. ausgefüllte Überweisungsträger bei.

Keine leeren Drohungen

Wenn Sie etwas androhen, es aber nicht tun, machen Sie sich unglaubwürdig.

Mahnungen nicht nummerieren

Wer zahlungsunfähig ist, zögert solange wie möglich mit der Bezahlung. Also verraten Sie eventuell nicht, dass noch weitere Mahnungen folgen.

Hartnäckig bleiben

Das letzte Hemd hat keine Taschen. Aber bis dahin ist es ein langer Weg. Erst nach 30 Jahren erlischt eine mit Vollstreckungstitel versehene Forderung. Also bleiben Sie dran, auch wenn aktuell nichts zu holen ist.

Verjährung beachten

Eine Mahnung unterbricht nie die Verjährung. Leiten Sie deshalb immer rechtzeitig das gerichtliche Mahnverfahren ein. Erst mit der Zustellung des Mahnbescheids im Mahnverfahren wird die Verjährung gehemmt.

Wer nicht freiwillig zahlt, hat seine Gründe. Versäumen Sie also nicht, eine Drohkulisse aufzubauen, und wählen Sie je nach Einzelfall eine entsprechende Strategie.

All das kann ziemlich umfangreich sein. Auf der letzten Seite stellen wir Ihnen eine Möglichkeit vor, Zeit und Kraft zu sparen.

Das Forderungsmanagement automatisch erledigen lassen

Man kennt das: Einmal nicht hingeschaut, einmal nur nachsichtig gewesen und schon ist es passiert. Wie bereits gesagt, die Sicherung der Liquidität ist eine Daueraufgabe. Am besten ist es deswegen, im eigenen Betrieb ein Forderungsmanagement aufzubauen und Mahnungen systematisch und professionell nachzugehen. So bleiben Sie immer flüssig und so eröffnen Sie sich Frei- und Entwicklungsräume.

Lexware buchhalter nimmt Ihnen viel Arbeit ab

Wie für so vieles gibt es heutzutage auch dafür spezielle Programme, die Ihnen diese Aufgaben erleichtern. Programme, die nicht nur alle Buchungsaufgaben regeln, sondern auch die Sicherung der Liquidität. Sie beinhalten ein ganz einfaches und automatisches Forderungsmanagement. Lexware buchhalter ist so ein Programm. Damit gelingt Ihnen das hier Beschriebene ohne große Vorkenntnisse. Sie werden Schritt für Schritt durch alle relevanten Arbeitsvorgänge geführt, vom Jahresabschluss über fehlerfreie Buchungen bis zum dreistufigen Mahnwesen. Sie behalten alle Geschäftszahlen und -prozesse im Auge. Mit dem Lexware buchhalter sind Ihre Buchhaltung und auch ein regelmäßiges Forderungsmanagement in 5 Minuten am Tag „Fertig!“.

Lexware Whitepaper

Unsere PDF-Whitepaper informieren regelmäßig über aktuelle Trends und geben wertvolle Expertentipps zu Brennpunkt-Themen aus den Bereichen Buchhaltung, Lohnabrechnung, Warenwirtschaft und Unternehmensfinanzen.

Über Lexware

Die Marke "Lexware" steht wie keine andere für kaufmännische Software-Lösungen und private Finanzverwaltung.

Als Marktführer ist es unser Ziel, Selbstständigen, kleinen und mittleren Unternehmen den entscheidenden Kick zum Erfolg zu geben - mit leistungsstarken, innovativen Software-Lösungen, gutem Service und dem Know-how der Haufe Mediengruppe.

Kontakt

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9
D-79111 Freiburg
E-Mail: lexware@lexware.de