

Forderungsmanagement

Viele Unternehmen räumen ihren Kunden Zahlungsziele ein und werden damit zum Kreditgeber für diejenigen, die ihre Waren und Leistungen abnehmen (Lieferantenkredit). Problematisch ist, dass sie sich dabei häufig nicht wie professionelle Kreditgeber verhalten. Für den Erfolg eines Unternehmens ist es aber wichtig, diese Forderungen als wichtige und kritische Ansprüche zu behandeln.

Bonität prüfen

Checken Sie Ihre Kunden, denen Sie Zahlungsziele einräumen möchten, vor Abschluss von Lieferverträgen. Kunden mit unzureichender Bonität sollten Sie keinen Kredit einräumen. Bonitätsauskünfte sind nicht teuer. Kosten: ca. 20 Euro.

Zahlungsziele sorgfältig einräumen

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.

Rechnung zügig stellen

Wenn Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben, zögern Sie nicht damit, unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung zu stellen. Vorsicht: Jede Ungenauigkeit, jeder Fehler in Ihrer Rechnung kann von Ihrem Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

Zahlungseingänge überwachen

Stellen Sie sicher, dass Zahlungstermine und Zahlungsbeträge in Ihrem Rechnungswesen genauestens überwacht werden.

Mahnwesens organisieren

Schreiben Sie ggf. rechtzeitig Mahnungen, um Ihren Zahlungsanspruch zu realisieren. Bevor Sie Ihren Kunden die erste Mahnung schicken, sollten Sie prüfen, ob Sie Ihre Leistung wie vereinbart erbracht haben.

Externe Hilfestellung beim Forderungseinzug

Wenn Ihre Mahnungen nicht zum gewünschten Erfolg geführt haben, zögern Sie nicht, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Drohen Sie dies ggf. in einer dritten schriftlichen Mahnung an. Zahlt der Kunde auch dann nicht, beauftragen Sie ein professionelles Inkassoinstitut mit der Realisierung Ihrer Forderung.

Factoring

Überlegen Sie, ob Sie Ihre Forderungen an ein so Factoring-Unternehmen "verkaufen" sollten.