

FORDERUNGEN / INKASSO

Wie KMU liquide bleiben

«Die zahlen einfach nicht!» Viele Gewerbebetriebe beklagen sich aus gutem Grund: Die durchschnittliche Zahlungsfrist hat sich von 30 auf 60 Tage erhöht. Damit KMU zahlungs- und handlungsfähig bleiben, sind sie auf fristgerechte Zahlung der Kunden angewiesen. Ein geschickter Umgang mit Forderungen lohnt sich.

TEXT BEAT STRASSER

Es beginnt bei der Rechnungsstellung. Erst mit dem Datum der Rechnungsstellung beginnt die Zahlungsfrist und erst mit dem Überschreiten des Zahlungsziels tritt der Schuldnerverzug ein. Zahlungsbedingungen und -form müssen deshalb klar aus der Rechnung hervorgehen, wobei vor allem die Skontoregelung und das Zahlungsziel zu den Zahlungsbedingungen gehören.

Es lässt sich gerade in Kleinunternehmen beobachten, dass Rechnungen spät erstellt und Zahlungseingänge unregelmässig kontrolliert werden. Dies lädt geradezu zur Zahlungsverzögerung ein. Ein straffes Forderungsmanagement schafft Abhilfe.

Bonitätsprüfung

Die Situation des Kunden zu kennen ist zentral. Oft verlässt man sich auf das Bauchgefühl und geht damit erhebliche Bonitätsrisiken ein. Dabei liegt das Risiko nicht allein bei Neukunden. 70% der Debitorenverluste sind verursacht durch Stammkunden, die man gut zu kennen glaubt. Deshalb empfiehlt sich vor jedem Geschäftsabschluss eine Prüfung der Zeichnungsberechtigung und der Adresse. Falsche oder fehlende Adressangaben können den rechtlichen Forderungszug erschweren. Wirksame Massnahmen können das Verlangen von Sicherheiten, Anzahlungen, Garantien und dergleichen sein. Bei grösseren Aufträgen empfiehlt es sich, Wirtschaftsauskünfte oder Bonitätsabfragen einzuholen.

Zahlungseingangskontrolle

Nur bei regelmässiger Kontrolle können Verzüge festgestellt und Inkasso-Massnahmen eingeleitet werden. Auch der korrekte Skontoabzug ist rechnerisch zu kontrollieren. Ebenso sollten Rechnungskürzungen aufgrund von Mängeln umgehend überprüft und bei unberechtigten Kürzungen mittels Mahnschreiben reagiert werden.

Es empfiehlt sich, den direkten Kontakt mit säumigen Zahlern zu suchen. Um dabei die Geschäftsbeziehung nicht zu gefährden, sollen überfällige Forderung mit Einfühlungsvermögen kommuniziert werden. Bei der Einleitung von Mahnungen und Inkasso-Massnahmen sollte deshalb



TIPPS FÜR KMU

Schnell abrechnen und Skonto gewähren: Damit der Liquiditätsfluss nicht ins Stocken gerät, die Rechnung möglichst schnell ausstellen.

Kontakt halten: Aktiv auf säumige Kunden zugehen und an die Zahlung erinnern. Dies kann auch telefonisch und vor Ablauf der Zahlungsfrist gemacht werden. So kann man sich erkundigen, ob die Leistung zur Zufriedenheit erbracht wurde und findet zugleich heraus, ob der Kunde zahlungsfähig ist.

Zahlen in Raten: Besonders bei Grossaufträgen sind Akontozahlungen ein probates Mittel, um finanziell liquide zu werden. Unternehmen können so zu Geldern etwa für Fertigprodukte kommen, die für den Grossauftrag verwendet werden. Akontozahlungen werden oft nicht besonders geschätzt.

Besser daher: Etappenzahlungen vereinbaren – der Kunde zahlt, wenn ein vereinbartes Etappenziel des Auftrags erreicht ist.

Foto: Bilderbox.de

DER AUTOR



Beat Strasser ist Präsident des Schweizerischen Treuhänderverbands TREUHAND | SUISSE, Sektion Zürich und Partner bei Strasser & Vöggtli Treuhand AG, Küttigen.

eine Kulanzfrist gewährt werden. Forderungen gegenüber Schuldern mit geringer Bonität sollten schnell eingezogen werden, steigt doch das Ausfallrisiko mit abnehmender Bonität. Zahlt ein Kunde auch nach mehrfacher Mahnung nicht, sollte ein professionelles Inkasso in Auftrag gegeben werden. Um festzustellen, ob die Mahn- und Inkassomassnahmen effizient sind, lassen sich Kennzahlen wie der Debitorenumschlag einsetzen. Dieser widerspiegelt das Verhältnis der Umsatzerlöse zum durchschnittlichen Debitorenbestand. Ein Rückgang des Debitorenumschlags weist stets auf ein Problem hin, da die Kapitalbindung in den Forderungen damit steigt.

Outsourcing des Forderungsmanagements

Viele Unternehmen vertrauen die Bearbeitung offener Forderungen Dritten an (Factoring). Dabei tritt ein Unternehmen seine ausstehenden Geldforderungen an einen Factor bzw. eine Factor-Bank ab, die alle offenen Forderungen bei den Schuldern eintreibt. Der Factor trägt das Bonitäts- und Zahlungsausfallrisiko, übernimmt die Forderungen des Unterneh-

mens und bezahlt diese im Voraus. Das Factoring wandelt kurzfristige Forderungen unmittelbar nach Fälligkeit in verfügbare Liquidität um. Dies gibt dem Unternehmen Flexibilität bei der finanziellen Planung.

Erfolgsfaktor Debitorenbuchhaltung

Fast alle Unternehmen gewähren ihren Kunden Zahlungsziele zum Ausgleich offener Forderungen. Sie sind gefordert, ihr Forderungsmanagement so zu gestalten, dass die Risiken des Forderungsverlusts und Zahlungsverzugs minimal sind. Das Forderungsmanagement verlangt fachlich versierte und geschulte Personen mit Erfahrung in der Debitorenbuchhaltung. Die Treuhänder des Schweizerischen Treuhänderverbands beraten fachkundig und diskret in allen Fragen zum Forderungsmanagement und Inkasso. Die Mitglieder des Verbands verpflichten sich zu erstklassigen Beratungs- und Dienstleistungsstandards und bilden sich laufend fachlich weiter.