

# RSW Wertgespräch

Forderungsausfälle vermeiden  
Liquidität sichern

RSW Steuerberatungsgesellschaft

Heganger 14, 96103 Hallstadt

(0951) 9 15 15 – 0

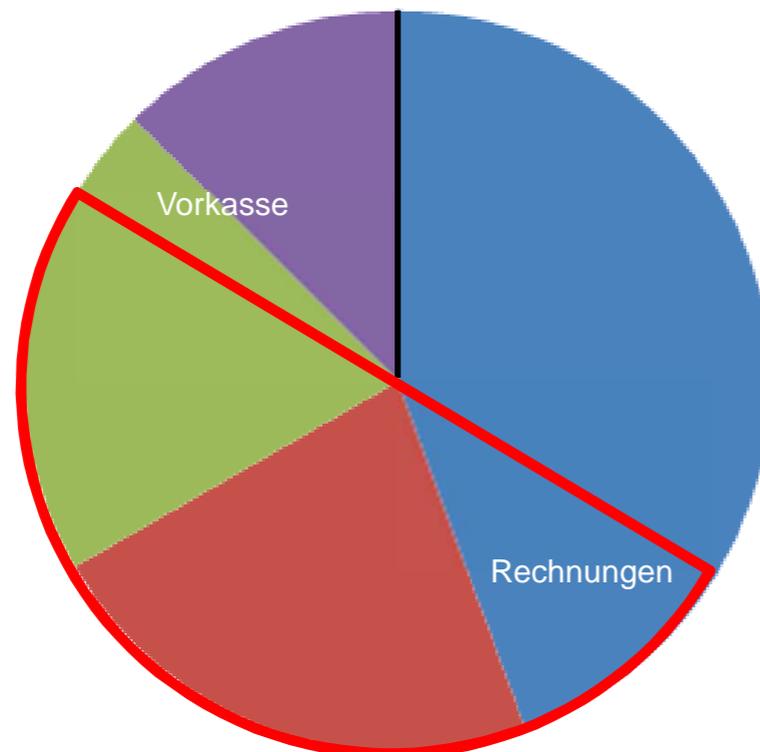
[www.rsw.ag](http://www.rsw.ag) [info@rsw.ag](mailto:info@rsw.ag)

# Forderungsausfälle vermeiden Liquidität sichern

- ▶ Ausgangslage
- ▶ Warum ist Forderungsmanagement wichtig?
- ▶ Warum ist Forderungsmanagement unbequem?
- ▶ Wie können wir Sie unterstützen?

# Ausgangslage

- Wer schreibt Rechnungen? – Wer hat Forderungen zu überwachen?



- Leistung gegen Sofort-Bezahlung / "Bargeschäft"  
(nur vereinzelte Rechnungen)  
Einzelhandel, Gastronomie, Dienstleister (z.B. Friseur, Taxifahrer, ...)
- Einmal-Kunden / Laufkundschaft  
Handwerker, Werkstatt
- Fester Kundenstamm / wiederkehrende Leistungen  
Großhändler, Facilitymanager, Steuerberater
- Internet-Verkauf (Vorkasse)

# Warum ist Forderungsmanagement wichtig?

- ▶ Vor allem bei Kleinbetrieben und Mittelständlern liegen die Forderungsausfälle bei ca. 5 % des Jahresumsatzes!
- ▶ Ein Beispiel:

Monatsumsatz	100.000 €
Jahresumsatz	1.200.000 €
Forderungsausfall = Gewinnausfall	5 % 60.000 €
Umsatzrentabilität Gewinn-Anteil am Umsatz	10 %
Um einen Gewinn von zu erzielen, ist ein Umsatz erforderlich von	60.000 € 600.000 €

Wenn 60.000 € in Ihrer Kasse fehlen, haben Sie Ihren möglichen Gewinn um 60.000 € verringert!

Um 60.000 € „Gewinnausfall“ auszugleichen, muss das Unternehmen ein halbes Jahr arbeiten!

# Warum ist Forderungsmanagement wichtig?

- ▶ Vor allem bei Kleinbetrieben und Mittelständlern liegen die Forderungsausfälle bei ca. 5 % des Jahresumsatzes!

**Achtung: Forderungsausfälle sind nicht nur entgangener Umsatz sondern verlorener Gewinn!**

- ▶ Forderungsmanagement = Anleitung zur Gewinnerhöhung  
= Kapitalerhöhung!

# Warum ist Forderungsmanagement unbequem?

- ▶ Sorge um das eigene Image
  - ▶ Was denken die Leute von mir?  
(„Der hat's nötig“)
  - ▶ Könnte ich den Kunden verlieren?
- ▶ Fehlendes Wissen um die Außenstände
  - ▶ Wer hat schon bezahlt?
  - ▶ Welche Rechnungen sind noch offen?
- ▶ Wer bemerkt meine Unsicherheit?
  - ▶ Banken
  - ▶ Lieferanten
  - ▶ Kunden

# Warum ist Forderungsmanagement unbequem?

- ▶ **Sorge um das eigene Image => ist nicht begründet, denn ...**
  - ▶ über  $\frac{3}{4}$  der ausstehenden Rechnungen werden bezahlt, wenn man sich beim Kunden meldet („Kann es sein, dass Sie die Rechnung übersehen haben?“).  
Beispiele:
    - Kunde hat die Rechnung versehentlich übersehen
    - Rechnung ist nicht angekommen / nicht mehr auffindbar
    - Kunde bezahlt grundsätzlich erst nach Aufforderung
    - Kunde hat Nachbesserungs-/Gesprächsbedarf zur Rechnung
  - ▶ weniger als  $\frac{1}{4}$  sind tatsächlich uneinbringliche Forderungen.

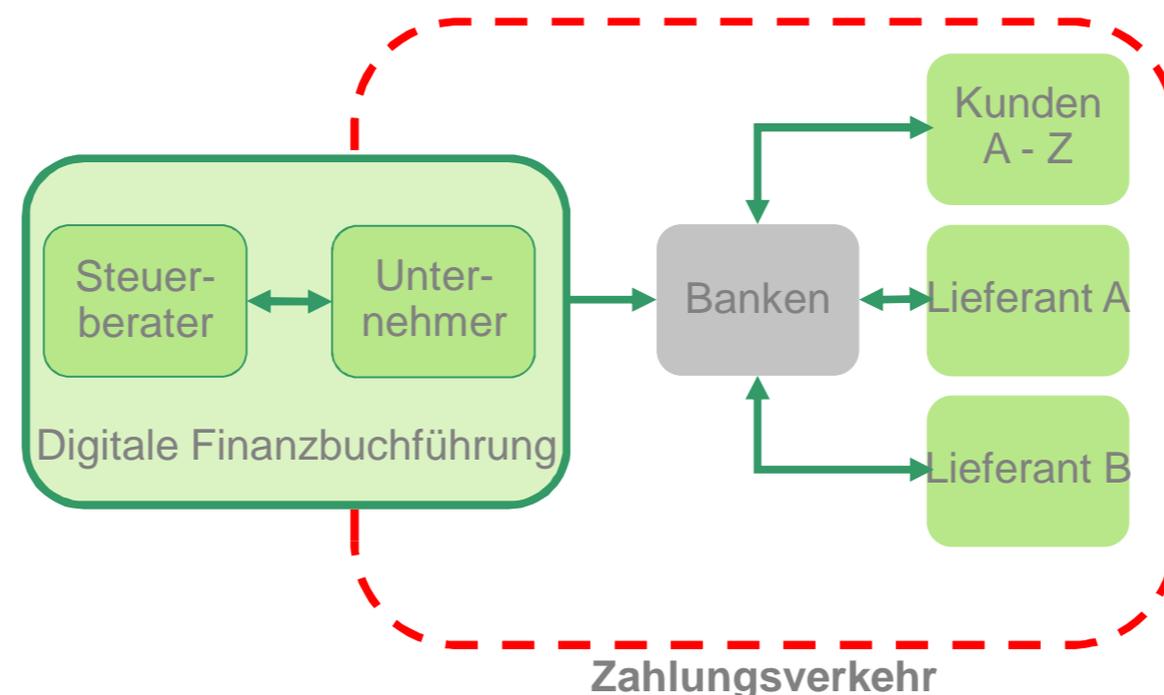
# Warum ist Forderungsmanagement unbequem?

- ▶ **Fehlendes Wissen um die Außenstände => lässt sich durch die digitale Finanzbuchführung leicht beheben, da dann ...**
  - ▶ digitale Kopien der Ausgangsrechnungen an den Steuerberater geschickt und von diesem zeitnah verbucht werden können.
  - ▶ Originalbelege sofort nach eigenem System im Unternehmen abgelegt werden können.
  - ▶ Kontoumsätze direkt von den Bank an den Steuerberater gemeldet und mit den Forderungen abgeglichen werden.
  - ▶ aktuelle OPOS-Listen die manuellen Listen ersetzen und somit das Risiko falscher Anrufe/Mahnungen entfällt.
  - ▶ auch berichtigte Rechnungen berücksichtigt werden.

# Wie können wir Sie unterstützen?

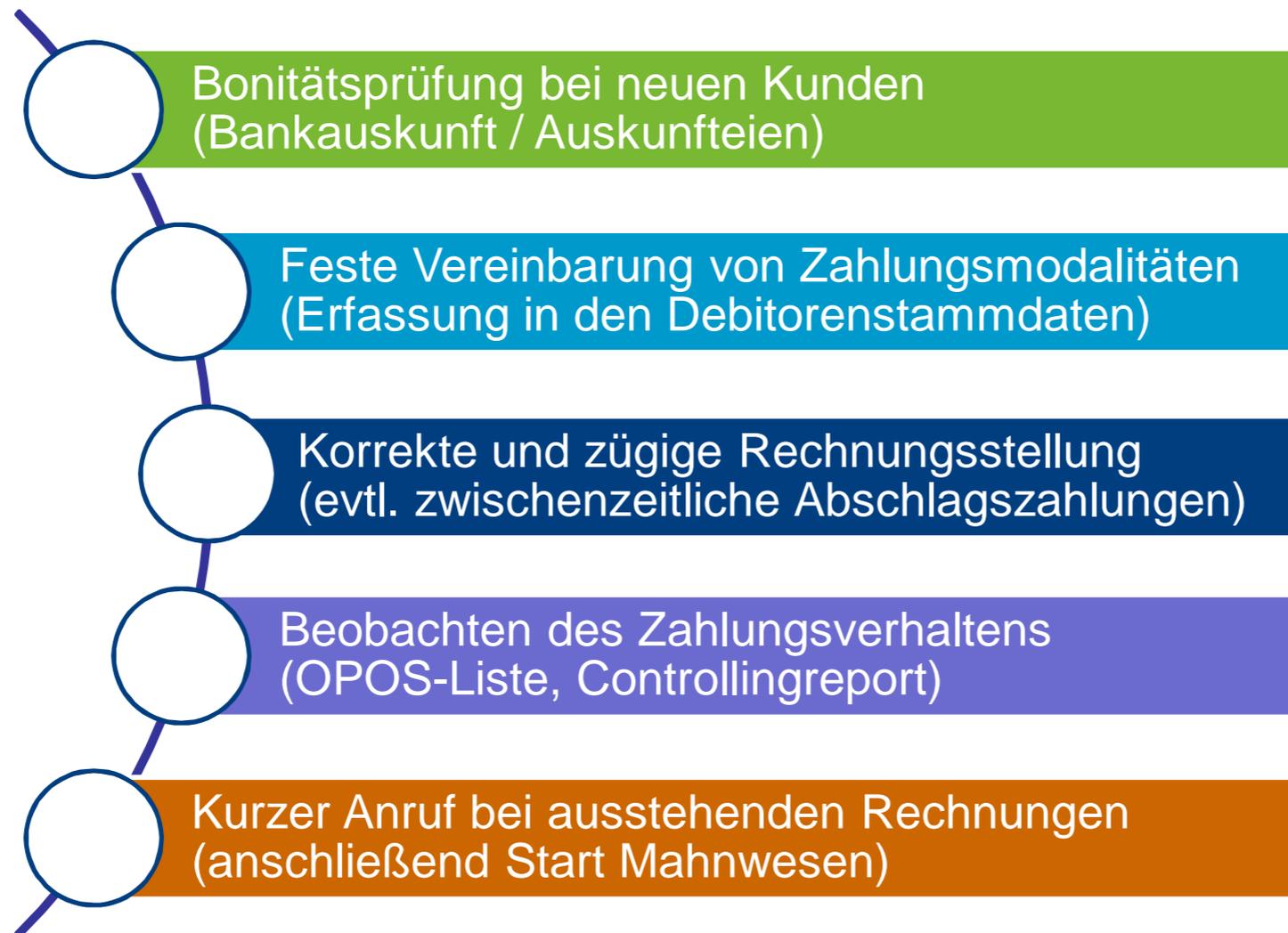
## ▸ Digitale Finanzbuchführung:

- Aktuelle Buchführung erlaubt jederzeitige Übersicht über die Offenen Posten und Ihre Liquidität
- Bessere Organisation intern verbessert auch Ihr Standing gegenüber den Kunden und Ihr Rating bei der Bank
- Höhere Liquidität erweitert Ihren Handlungsspielraum und macht Sie unabhängiger



# Wie können wir Sie unterstützen?

- ▶ **Beratung zum Umgang mit Ihren Kunden => Forderungsmanagement von Anfang an!**



# Wie können wir Sie unterstützen?

## 12 Tipps für Ihr Forderungsmanagement

1. Rechnen Sie Ihre Leistungen sofort nach erbrachter Lieferung und Leistung ab und nicht erst nach Wochen.
2. Stellen Sie kleinere Teilrechnungen, insbesondere wenn der Kunde „goldene Wasserhähne“ bestellt hat.
3. Räumen Sie von sich aus nur kurze Zahlungsziele ein, beispielsweise eine Woche. Bieten Sie Skontoregelungen oder Rabatte für „Schnellzahler“ an und geben Sie diese deutlich auf der Rechnung an (z.B. durch exakte Nennung von Zeitraum und vermindertem Rechnungsbetrag). Legen Sie einen ausgefüllten Überweisungsträger bei.
4. Vermeiden Sie Zahlungszielverlängerungen; mahnen Sie konsequent spätestens nach drei bis vier Wochen.
5. Erwirken Sie einen Mahnbescheid bereits nach der ersten unerledigten Mahnung. Dies ist bei vielen Amtsgerichten inzwischen via Internet möglich.
6. Lassen Sie sich bei Nichtbezahlung von Rechnungen Zusatzsicherheiten stellen, z.B. persönliche Bürgschaften des Firmeninhabers. Insbesondere dann, wenn Ihre Forderung gegenüber einer GmbH besteht.
7. Versuchen Sie bei Auftragsannahme Vorkasse, Anzahlungen, Abschlagszahlungen oder Lastschriftinzug zu vereinbaren.
8. Prüfen Sie, ob Zahlungsverzögerungen bei Ihren Kunden nicht auf fehlerhaften Rechnungen beruhen.
9. Prüfen Sie aber auch, ob Zahlungsverzögerungen nicht auf fehlerhaften Produkten und in der Folge erhöhten Reklamationen beruhen.
10. Nutzen Sie externe Wirtschaftsauskünfte, um die Bonität Ihrer Kunden einzuschätzen – aber vor der Auftragsannahme. Reagieren Sie bei Warnsignalen konsequent und lassen den Auftrag lieber Auftrag sein.
11. Spielen Sie nicht selber Bank. Denken Sie daran: Nicht nur der Kunde ist „King“, sondern auch die Liquidität. Definieren Sie daher klare Grenzen, ab wann Sie Ihren Kunden nicht mehr beliefern.
12. Senken Sie Ihre eigene Kulanzschwelle. Großzügigkeit in Finanzierungsthemen wird selten belohnt.

# Wie können wir Sie unterstützen?

## 12 Tipps für Ihr Forderungsmanagement

### Mögliche Informationsquellen:

- [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de)
- [www.insolvenzbekanntmachung.de](http://www.insolvenzbekanntmachung.de)
- [www.risiken-weltweit.de](http://www.risiken-weltweit.de)
- <https://e-justice.europa.eu/home.do>
- [www.schufa.de](http://www.schufa.de)
- Bankauskünfte
- Beauftragung von Wirtschaftsauskunfteien
- Einsehen der letzten Jahresabschlüsse bei Kapitalgesellschaften

# RSW Wertgespräch

# Forderungsausfälle vermeiden Liquidität sichern



RSW Steuerberatungsgesellschaft

Heganger 14, 96103 Hallstadt

(0951) 9 15 15 – 0

[www.rsw.ag](http://www.rsw.ag) [info@rsw.ag](mailto:info@rsw.ag)