

Zahlungsausfälle vermeiden! 10 Tipps für Unternehmer



fotolia.de 99671484 - Urheber: zest_marina



fotolia.de 181803349 - Urheber: Jan Engel

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich freue mich sehr, dass Sie meinen kleinen Ratgeber angefordert haben.

Selbstständige arbeiten mehr als 50 Stunden in der Woche. So titelt ein Artikel der Zeitung *Merkur*. Diesen Zeiteinsatz investieren Unternehmer gern in ihr Unternehmen, ihre Kunden und ihre Mitarbeiter.

Auch die erfolgreichsten Unternehmer haben immer wieder Ärger mit zahlungsunwilligen Kunden. Neben dem Ärger können schon einige, wenige offene Rechnungen zu ernsthaften Problemen im Unternehmen führen.

In meiner 20-jährigen Berufspraxis habe ich einige Unternehmer kennen gelernt, denen durch offene Rechnungen im 6-stelligen Bereich das Wasser sprichwörtlich „bis zum Hals“ stand.

Dabei lassen sich folgende Muster erkennen:

- Kunden zahlen schleppend oder gar nicht.
- Das Mahnwesen wird nicht oder nicht zielgerichtet betrieben.
- Der Unternehmer hat Sorge um die Kundenverbindung, wenn er hartnäckig mahnt.
- Externe Quellen (Wirtschaftsauskünfte / Inkassodienste) werden nicht genutzt.
- Die Ausreden der Kunden werden immer kreativer.
- Irgendwann ist der eigene Verfügungsrahmen auf dem Konto ausgeschöpft, es wird eng!

Diesen Problemen widme ich mich mit diesem Ratgeber und mit meiner täglichen Arbeit. Ich wünsche Ihnen nun viel Vergnügen bei der Lektüre und freue mich, wenn Sie die enthaltenen Tipps in Ihrem Unternehmen erfolgreich umsetzen können.

Wenn Sie Anregungen und Verbesserungsvorschläge haben, senden Sie mir einfach eine Nachricht via E-Mail an: info@bubig.lvm.de

Vielen Dank!

Ihr Mirko Bubig

1. Bonitäts-Check neuer Geschäftspartner

Vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung sollten Sie Ihren neuen Geschäftspartner mit einer Wirtschaftsauskunft überprüfen. Großunternehmen (z.B. Versandhandel und Mobilfunkanbieter)prüfen neue Kunden ebenfalls auf ihre Zuverlässigkeit.

Auch bei problemlos verlaufenden, bestehenden Geschäftsbeziehungen kann eine regelmäßige Überprüfung nicht schaden. Nur so erkennen Sie frühzeitig Veränderungen im Bonitäts-Rating.

2. Zahlungsziel fixieren

Klingt einfach und ist es auch. Geben Sie auf der Rechnung in jedem Fall ein schriftliches Datum an. Verstreicht das Zahlungsziel, befindet sich der Vertragspartner automatisch im Verzug.

Die Rechnung, welche Sie Ihrem Kunden schicken, sollte für diesen verständlich und nachvollziehbar formuliert sein. Führen Sie geleistete Arbeit und den Materialeinsatz detailliert auf. Bieten Sie im Rechnungstext an, dass Sie für Rückfragen zur Rechnung persönlich zur Verfügung stehen.

3. Skonto anbieten

Belohnen Sie Ihre Kunden für eine rasche Bezahlung Ihrer Ware oder Dienstleistung mit einem Skonto von 2 – 3 % auf den Rechnungsbetrag. Halten Sie auch mit Datum auf der Rechnung fest, bis wann der Skonto gilt.

4. Eigentumsvorbehalt vereinbaren

Vereinbaren Sie – wenn möglich – den Eigentumsvorbehalt. So können Sie Ihren säumigen Kunden zwingen, nicht bezahlte Ware oder den bereits erzielten Erlös aus dem Verkauf der Ware herauszugeben.

5. Aufrechnung im Vertrag klarstellen

Im Vertrag mit Ihrem Kunden sollten Sie vereinbaren, dass dieser nur mit unstrittigen oder titulierten Gegenforderungen aufrechnen darf. Es besteht sonst das Risiko, dass Ihr Kunde Ihre Forderung mit willkürlichen eigenen Forderungen aufrechnet.

6. Probleme im Dialog lösen

Kennen Sie Ihren Kunden und seine Probleme? Liegt der offenen Forderung eine Reklamation zugrunde, schaffen Sie Abhilfe. Haben Sie für Abhilfe gesorgt, setzen Sie eine erneute Frist. Hat Ihr Kunde nur vorübergehend einen Engpass, können Sie eine Ratenzahlung anbieten. Gibt es Unstimmigkeiten aus dem Vertragsverhältnis, kann ein professioneller Mediator helfen.

7. Vorkasse / Anzahlung verlangen

Im Versandhandel ist die Vorkasse für Neukunden / Erstbesteller noch heute üblich. In der Baubranche werden Rechnungen für jeden fertigen Bauabschnitt gestellt.

8. Inkassobüro

Unstrittige Forderungen können Sie durch ein Inkassobüro einziehen lassen. Inkassobüros treten heute als moderne Dienstleister auf und verfolgen zwei Ziele: Erstens wird die offene Forderung eingezogen, zweitens soll die Kundenverbindung durch eine professionelle Abwicklung erhalten bleiben.

9. Kreditversicherung

Mit einer Warenkreditversicherung schützen Sie sich vor Zahlungsausfall (z.B. durch Insolvenz) Ihres Vertragspartners. Der Beitrag zu einer Kreditversicherung richtet sich nach Ihrem zu versichernden Umsatz und der Branche Ihrer Kunden. Auch die Länder, in welche Sie liefern, haben Einfluss auf die Beitragsfindung. Kreditversicherer bieten zudem auch Inkassodienstleistungen an.

10. Warnsignale ernst nehmen

Hier sollten Sie wachsam sein:

- gewohnte Ansprechpartner (Entscheider) sind plötzlich nicht (mehr) erreichbar.
- Skonto wird nicht mehr genutzt / Umstellung der Zahlungsweise.
- Wechsel der Bankverbindung Ihres Kunden.
- Hohe Preise werden ohne Verhandlung akzeptiert.
- Aufspaltung des Betriebes / Verlust zahlreicher Mitarbeiter bei Ihrem Kunden.



„Ich schütze Ihr Unternehmen vor existenziellen Risiken und biete Hilfestellung bei zahlungsunwilligen Kunden.“



LVM Versicherungsagentur Mirko Bubig GmbH, Freistr. 22, 33829 Borgholzhausen
info@bubig.lvm.de Telefon: 05425 – 95 53 42

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Zahlungsausfälle vermeiden! - (C) LVM Versicherungsagentur Mirko Bubig GmbH www.bubig.lvm.de