

Checkliste für ein erfolgreiches Forderungsmanagement

Wenn Unternehmen ihren Kunden ein Zahlungsziel einräumen, erteilen sie ihnen einen Kredit. Bei diesen Lieferantenkrediten spricht man von Forderungen.

Für ein erfolgreiches Forderungsmanagement sind einige Regeln zu beachten, die als die „elf goldenen Regeln des Forderungsmanagements“ bezeichnet werden:

1. **Bonität prüfen:** Prüfen Sie die Bonität Ihres Kunden vor dem Abschluss von Lieferverträgen. Wenn der Kunde zahlungsunfähig ist, sollten Sie ihm keinen Kredit einräumen. Bonitätsauskünfte erhalten Sie von den Wirtschaftsauskunfteien wie Creditreform oder Schufa.
2. **Zahlungsziele einräumen:** Bieten Sie Ihrem Kunden Anreize, möglichst schnell zu zahlen. Größere Kreditbeträge sollten Sie über Bankbürgschaften absichern. Rechnen Sie auch die Ihnen durch den Lieferantenkredit entstehenden Kosten in den Angebotspreis mit ein.
3. **Abschläge fordern:** Mit dem Forderungssicherungsgesetz vom ersten Januar 2009 werden die Rechte der Unternehmen gestärkt. So können Sie von Ihrem Kunden Abschlagszahlungen fordern, wenn Sie Werksleistungen erbringen. Die Höhe der Abschläge ist abhängig von dem Wertzuwachs, den der Kunde durch Ihre Leistung erlangt hat.
4. **Bauhandwerker schützen:** Das Forderungssicherungsgesetz schützt auch den Subunternehmer gegenüber dem Bauträger. Die Vergütung des Bauhandwerkers wird bereits dann fällig, wenn der Bauherr die Leistung des Subunternehmers abgenommen hat. Es ist nicht nötig, dass der Generalunternehmer die Leistung gesondert abnimmt.
5. **Rechnungen stellen:** Sobald Sie Ihre Leistung erbracht haben, sollten Sie unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung stellen. Alle erfolgten Leistungen müssen zu den vereinbarten Preisen aufgeführt werden.
6. **Zahlungseingänge überwachen:** Überwachen Sie die Zahlungsbeträge und -termine genau. Verlangen Sie von Ihrem Kunden pünktliche Zahlungen und liefern Sie selbst pünktlich.

7. **Mahnwesen organisieren:** Auch ohne Mahnung geraten Schuldner nach dem Gesetz fälliger Zahlungen 30 Tage nach Eingang der Rechnung in Verzug. Trotzdem sollten Sie Ihren Kunden rechtzeitig an die Zahlung erinnern. Vor der ersten Mahnung prüfen Sie, ob Sie Ihre Leistung tatsächlich wie vereinbart erbracht haben.
8. **Ein- und Auszahlungen planen:** Planen Sie nicht mit der pünktlichen Zahlung Ihrer Kunden. Ermitteln Sie die durchschnittliche Zahlungsfrist Ihrer eigenen Forderungen und kalkulieren Sie diese bei Ihrer Finanzplanung ein.
9. **Forderungen finanzieren:** Schöpfen Sie Ihre Forderungsbestände nicht vollständig aus. Sie sollten frühzeitig mit Ihrer Bank über die Möglichkeiten einer Finanzierung Ihrer Außenstände sprechen. Ist Ihr Unternehmen einmal zahlungsunfähig, wird es ungleich schwieriger sein, Kredite zu erhalten.
10. **Hilfe annehmen:** Wenn Ihre Mahnungen nicht zum gewünschten Erfolg führen, sollten Sie externe Hilfe in Anspruch nehmen und dies Ihrem Kunden in einer weiteren schriftlichen Mahnung auch mitteilen. Zahlt der Kunde auch dann noch nicht, erteilen Sie einem Inkassounternehmen den Auftrag, die Forderungen einzufordern.
11. **Factoring betreiben:** Sie können Ihre Außenstände an ein anderes Unternehmen, einen Factor, abtreten. Der Factor ist dann allein für das Inkasso-Verfahren verantwortlich. Da sich Factoring-Unternehmen die Risiken bezahlen lassen, sollten Sie vorher Kosten und Risiken gegeneinander abwägen.