

## Liquiditätssicherung durch konsequentes Forderungsmanagement

### Zeitnahe, rasche Fakturierung



Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten überziehen viele Kunden das eingeräumte Zahlungsziel und schöpfen somit auf Kosten ihrer Lieferanten Liquidität.

Die Zurückhaltung der Banken bei der Mittelgewährung wird über Lieferantenkredite kompensiert.

Hinsichtlich eigener Zahlungsfähigkeit zählt jeder Tag. In der Praxis verlieren Unternehmen nach wie vor sehr viel Zeit – und damit Liquidität – wenn die Ware zwar rasch ausgeliefert bzw. die vereinbarte Arbeit zügig erbracht wird, die Rechnung aber nicht prompt gelegt werden.

Häufig liegt der Grund einer späten Fakturierung darin, dass gerade bei kleinen und mittleren Betrieben das Lager umständlich in Excellisten geführt wird und Rechnungen zeitaufwändig in Worddokumenten erstellt werden. Moderne – für KMU geeignete – IT-Systeme schaffen eine effiziente Lagerführung mit Überblick und ermöglichen gleichzeitig mit der Lieferschein-Erstellung die Ausfertigung (und Verbuchung) der Faktura – auf Knopfdruck.

### Automatisiertes Mahnwesen

Ein effizientes und weitgehend automatisiertes Mahnwesen forciert den raschen Zahlungseingang, reduziert das Ausfallrisiko und sichert damit die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. In modernen Systemen ist das Mahnwesen in die Finanzbuchhaltung integriert. Werden die Zahlungskonditionen im Kundenstamm sorgfältig gepflegt bzw. zumindest bei der Verbuchung der Ausgangsrechnung miterfasst, so kann der Mahnlauf voll automatisiert werden – die Mahnentscheidung bleibt beim Unternehmer.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass mit dem Kunden klare Zahlungskonditionen vereinbart werden und diese auch auf den Rechnungen ausgewiesen werden. Sinnvollerweise wird im Unternehmen eine klare Mahnpolitik festgelegt. Wer mahnt wie oft? Welche Mahnstufen gibt es und welche Spesen fallen dabei an? Wie hoch werden die Verzugszinsen festgelegt? Wann erfolgt die Übergabe von offenen Forderungen an ein Inkassobüro oder den Anwalt?

Die Erfahrung aus in der Praxis erprobten Projekten zeigt, dass die konsequente Umsetzung rasch zu einer Verbesserung der Zahlungsmoral und zu einer Reduktion der Außenstandsdauer führt.

## Tools und Auswertungen

Auswertungen aus der Finanzbuchhaltung, welche die Alterstruktur der Kundenforderungen ausweisen, geben einen klaren Hinweis auf das Risiko, das in den Außenständen liegt. Je älter eine Forderung ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit der Uneinbringlichkeit. Aussagekräftig sind auch Auswertungen,

die das vereinbarte Zahlungsziel mit dem tatsächlich in Anspruch genommenen gegenüberstellen. Rasch wird dann beispielsweise klar, welche Kunden weit über die Frist hinaus einen Skontoabzug vornehmen.

### To Do

- Vereinbaren Sie mit Ihren Kunden klare Zahlungskonditionen, fakturieren Sie rasch und organisieren Sie ein kundenorientiertes, aber effektives und vor allem konsequentes Mahnwesen.
- Bedenken Sie: Um einen Forderungsausfall von € 5.000 bei einer 10%-igen Gewinn-Marge wieder wettzumachen, benötigen Sie einen Zusatzumsatz von immerhin € 50.000 – und das in schwierigen Zeiten!
- Erfolgreich in der KMU-Beratung umgesetzte Projekte zeigen: Ein gut organisiertes, konsequentes Forderungsmanagement schützt vor Forderungsausfällen, schafft Zahlungsfähigkeit und Bonität.

### Der Autor:

LBG Consulting Österreich ([www.lbg.at](http://www.lbg.at))

Kritik, Fragen, Hinweise oder Diskussionen zu diesem Beitrag gerne an:

Tel: +43/1/53105-720, Email: [office@lbg.at](mailto:office@lbg.at)