

Wie Sie schneller und sicherer zu Ihrem Geld kommen

Dipl.-Kfm. Beate Schmidt
bbs Consulting GmbH

11. Februar 2006

Hinterher ist man immer schlauer...

Umsonst gearbeitet

Geld noch mit gebracht

Vernachlässigung der A-Kunden

Eigene Zahlungsunfähigkeit droht

Wie können Sie Ihre Forderung sicher einfordern? (1)

Wenn es hart auf hart kommt, zählen vor Gericht nur die
Fakten.

Sie müssen Ihre Ansprüche beweisen:

Vorlegen eines schriftlichen Auftrags
Beweislast der Lieferung, bzw. ordnungsgemäße,
mangelfreie Leistung
erfolgte Mahnung / Verzug

Wie können Sie Ihre Forderung sicher einfordern? (2)

Verzug des Schuldners (§ 286 (3) BGB)

Von Unternehmer zu Unternehmer

automatischer Verzug nach 30 Tagen, auch ohne Mahnung, wenn folgende Voraussetzungen vorliegen:

Geldforderung muß fällig sein
Rechnung, Zahlungsaufstellung muß geschrieben worden sein
Rechnung muß zugegangen sein

Von Unternehmer zu Verbraucher

es liegen die gleichen Voraussetzungen vor, aber hier muß der Hinweis auf der Rechnung, Zahlungsaufstellung sein, dass 30 Tage nach Fälligkeit Verzug eintritt.

Wie können Sie Ihre Forderung sicher einfordern? (3)

Verzug geregelt in den AGBs, z.B. 14 Tage

damit wird kein automatischer Verzug nach 14 Tagen ausgelöst, sondern es muß
der Hinweis darauf mit einem Mahnungsschreiben erfolgen.

Todsünden und goldene Regeln im Forderungsmanagement.

**1. Angebot /
Auftrag**

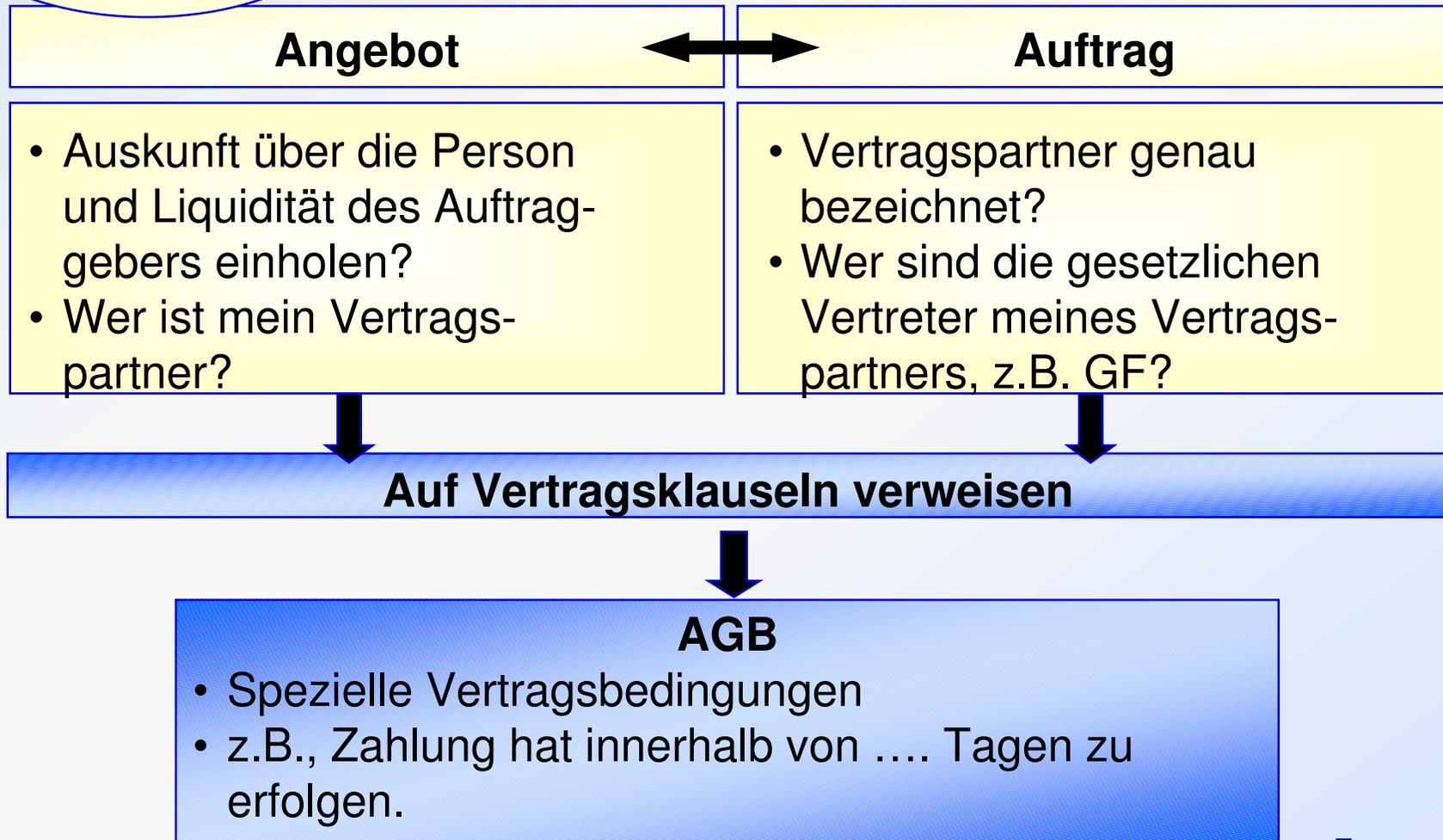
**2. Dokumentation
Auftragsabwicklung**

**3. Rechnungs-
stellung**

**4. Überwachung
Zahlungseingang**

1. Angebot / Auftrag

Der Handschlag lässt sich schwer beweisen.



2. Dokumentation Auftragsabwicklung

Was zählt, sind unterschriebene Dokumente.

- Wird die Auftragsabwicklung fortlaufend dokumentiert?
- Haben Sie bei zusätzlichen Leistungen eine zusätzliche Vergütung schriftlich vom Auftraggeber verlangt bzw. angekündigt?
- Können Sie den Zugang des Ankündigungsschreibens nachweisen?
- Der Lieferschein sollte mit lesbarer Unterschrift zu der Ausgangsrechnung abgelegt werden.

3. Rechnungs- stellung

Formalismen beachten.

- Ist die Schlussrechnung prüffähig geschrieben, liegen unterzeichnete Stundenzettel anbei?
- Haben Sie die Positionen der Schlussrechnung entsprechend der Titelpositionen des Angebotes gelegt?
- Sind die Zahlungsbedingungen genannt?
- Welche Zahlungsanreize bieten Sie Ihren Kunden?

- Beachtung der umsatzsteuerlichen Pflichtangaben auf der Ausgangsrechnung.

4. Überwachung Zahlungseingang

Das Ziel nicht aus den Augen verlieren.

- Mahnen Sie Zahlungen konsequent und zügig an?
- Versuchen Sie zunächst telefonisch zu mahnen?
- Werden die Gründe für die Überfälligkeit festgestellt?
- Gibt es Zahlungseinwände – Wie schnell reagieren Sie darauf?
- Wie zurückhaltend / großzügig sind Sie in der Vergabe von Zahlungszielen und Krediten?
- Verjährung droht: Grundsätzlich für Forderungen 3 Jahre. Beginn mit Ablauf des Jahres der Fälligkeit der Leistung.

Zielgewährung an Kunden

Die durchschnittliche Dauer zwischen
Rechnungslegung und Zahlungseingang sollte
nicht über 46 Tagen liegen.

**Dies bedeutet, dass die
Umsatzerlöse durchschnittlich
nach 46 Tagen
einzahlungswirksam werden.**

Days Sales Outstanding – Analyse **(DSO)**

Bei der DSO-Analyse erhalten Sie eine allgemeine Auskunft über die Anzahl der Tage, die ein Kunde zum Zahlen einer Rechnung in Anspruch nimmt.

$$\text{DSO} = \text{Saldo} / \text{Periodenumsatz} \times 30$$

Saldo: Unter dem Saldo versteht man die durchschnittlichen Außenstände zum Periodenende der gewählten Periode (=offene Debitorenposten).

Zielgewährung ist Liquiditätsverlust

Erstrebenswert ist eine möglichst niedrige
Zielgewährung an Kunden.

Bei ausgeschöpftem Kontokorrentkredit Ihrerseits,
werden 11-15% p.a. seitens der Banken erhoben.

Zielgewährung ist Liquiditätsverlust

Beispiel: 10.000,00 € Außenstand
Kontokorrentzins 11%

$10.000,00 \text{ €} \times 11\% / 360 \text{ Tage} = 3,06 \text{ € je Tag}$

Für diesen Außenstand fallen

pro Tag 3,06 €,
pro Monat 91,80 € und
pro Jahr 1.101,00 €

an Kontokorrentzinsen an.

Checkliste zum Forderungsmanagement

- Bonitätsprüfung des Kunden im Vorfeld der Auftragsannahme /
Lieferung
- Feststellung der Firmendaten und Vertretungsberechtigung des Kunden
- klar definiertes Vertragswerk
- zeitnahe Rechnungsstellung
- Konsequente Zahlungsüberwachung
- Bonitätsüberwachung bei Dauerlieferverhältnissen
- Konsequentes Mahnwesen – Fristensetzung
- zeitnahe Beitreibung der Forderung

„Hitliste“ der Schwachstellen zum Forderungsmanagement

Bonitätsprüfung des Kunden im Vorfeld der Auftragsannahme /
Lieferung

Feststellung der Firmendaten und Vertretungsberechtigung des Kunden
zeitnahe Rechnungsstellung

Konsequente Zahlungsüberwachung

Konsequentes Mahnwesen – Fristensetzung



Forderungsmanagement - Schwachstellenanalyse

**Schwachstellenanalyse, Optimierung von Controlling, Rechnungswesen
und mehr: <http://www.bbs-consulting.de>**

bbs Consulting GmbH



Rosensteinstraße 24, 70191 Stuttgart
Tel. 0711 / 96 04 02 80 - Fax 0711 / 96 04 02 81
E-Mail: info@bbs-consulting.de
Internet: www.bbs-consulting.de