

Professionelles Forderungsmanagement – so kommen Sie an Ihr Geld!

Ein professionelles Forderungsmanagement – **konsequent, wirksam und kundenfreundlich** – ist ein „Muss“ für jedes Unternehmen. Mit der Reduzierung von Forderungsausfällen steigt die eigene Liquidität, die z. B. für Investitionen dringend benötigt wird. Für Banken ist ein funktionierendes Forderungsmanagement ein wichtiges Rating-Kriterium.

Das Zahlungsverhalten von privaten und gewerblichen Schuldnern, bedingt durch deren eigene bestehende Überschuldung oder drohende Zahlungsunfähigkeit, ist ein wesentlicher Grund für die finanziellen Schwierigkeiten von vielen Unternehmen. Unternehmer selbst machen allerdings auch oft Fehler, sei es bei Beginn der Vertragsbeziehung, bei der Rechnungsstellung oder im Mahnwesen, und bieten damit dem Schuldner mehr oder weniger gute Ausreden, nicht sofort zahlen zu müssen.

Folgend finden Sie einige wichtige Praktiker-Tipps, die Sie beim Aufbau und der Organisation eines effizienten Forderungsmanagements unterstützen sollen:

- **Das Internet ist hilfreich**, zumindest bei Firmenkunden, deren Homepage Informationen über Geschäftsführer, Inhaber und Handelsregisternummer, Registergericht und Firmensitz preisgeben (Impresum). Mit diesen Angaben können weitere Auskünfte eingeholt werden, z. B. beim Handelsregister (www.handelsregisterauszug-online.de und www.handelsregister.de).
- **Vorschüsse verlangen:** Es kommt oft auf die Argumentation an, dem potenziellen Kunden den Sinn und Zweck einer Anzahlung nahezubringen. Um Aufträge zu erfüllen, müssen Unternehmen in Form von Materialeinkäufen in Vorleistung treten. Diese sollten durch Kunden mitfinanziert werden. Bei Kaufverträgen lässt sich eine Vorschusszahlung erreichen, wenn der Verkäufer im Gegenzug einen Rabatt verspricht oder kostenlose Zusatzleistungen (Services) für einen bestimmten Zeitraum anbietet.
- Bei der **Rechnungsstellung** müssen inhaltliche und formale Fehler vermieden werden. Die Vorschriften des § 14 UStG müssen pedantisch eingehalten werden. Ansonsten besteht die Gefahr, dass sich der Kunde gegebenenfalls darauf beruft, dass die Fälligkeit der Forderung nicht besteht. Kunden sind immer spitzfindig, wenn es um Gründe geht, nicht sofort zahlen zu müssen. Die Rückforderung der Originalrechnung zwecks Rechnungsberichtigung kann wertvolle Zeit kosten. Problematisch wird der Fall, wenn der Kunde trotz des Berichtigungswunschs der Rechnung diese nicht zurückschickt und nicht bezahlt. Bei einem Prozess riskiert der Unternehmer, dass er auf den anfallenden Kosten „sitzen“ bleibt.
- Besonders wichtig ist die **Formulierung eindeutiger Zahlungsbedingungen** auf der Rechnung, insbesondere für die Fälligkeit der Forderungen. Hier empfiehlt sich immer ein Fixdatum, z. B. 31.03.2014.
- Sobald ein Unternehmen die vereinbarte Leistung erbracht hat, sollte die **Forderung dem Kunden unverzüglich in Rechnung** gestellt werden. In den meisten Fällen ist es möglich, die Rechnung mit Auslieferung der Ware mitzuschicken oder bei Werkleistungen an Privatleute die Rechnung nach der Abnahme der Arbeiten zu überreichen.
- **Vorbereitete Überweisungsträger** können zumindest bei Privatkunden eine beschleunigte Zahlung bewirken. Einzugsermächtigungen sichern Liquiditätsvorteile und erleichtern die Verwaltungsarbeit.
- Mit der in den meisten Betrieben vorhandenen Software ist es kein Problem, sich **Wiedervorlagen für Zahlungseingänge** zu notieren, z. B. auch „Outlook“-Aufgaben. Eine andere Möglichkeit ist, dass sich der Unternehmer bzw. dessen Angestellte z. B. am 15. und am 30. eines jeden Monats die Offene-Posten-Liste aus der Buchhaltung zur Überprüfung vornimmt.



Unternehmer müssen rechtzeitig vor dem Jahreswechsel prüfen, ob drei Jahre alte Forderungen an Kunden bestehen und sich für geeignete Maßnahmen entscheiden.

Viele Unternehmen gehen die Forderungseintreibung nur sehr ungern an, weil sie meinen, den Kunden dadurch zu verlieren. Falsches Warten kann aber den Verlust der Forderung bedeuten. Das Mahnwesen im Betrieb sollte eine Person übernehmen, die konsequent und gegenüber offensichtlichen Ausreden schlagfertig ist.

- Um Kunden nicht zu verärgern, sollte man diese unmittelbar nach Überschreitung des festgesetzten Zahlungstermins **persönlich anrufen** und an die offene Zahlung höflich, aber bestimmt erinnern und einen neuen Zahlungstermin vereinbaren. Anschließend sollte der Inhalt des Telefongesprächs kurz schriftlich zusammengefasst und dem Schuldner geschickt werden mit dem Hinweis, dass bei einer weiteren Mahnung Mahngebühren und Verzugszinsen angefordert werden.
- Es gibt keine Vorschrift, dass man den Schuldner dreimal mahnen muss. Eine **Mahnung** darf rechtlich unterbleiben, wenn dem Schuldner ein festes oder berechenbares Zahlungsdatum gesetzt worden ist. Zu viele Mahnungen kosten Zeit und Geld. Unsinnig ist es, auf die 1. Mahnung den Zusatz „1. Mahnung“ zu setzen bzw. bei weiteren Mahnungen mit der entsprechenden Durchnummerierung zu arbeiten. Jeder Schuldner weiß dann, dass er nochmals gemahnt wird.

Sind die Forderungen uneinbringlich geworden, kann der bilanzierende Unternehmer (Soll-Versteuerer bei der Umsatzsteuer) die bereits in Rechnung gestellte und an das Finanzamt abgeführte Umsatzsteuer berichtigen bzw. zurückfordern.

Nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG kann die geschuldete Steuer berichtigt werden, wenn das vereinbarte Entgelt uneinbringlich geworden ist. Der Unternehmer hat den Forderungsausfall also stets „nur“ mit dem Netto-rechnungsbetrag zu verschmerzen. Uneinbringlich ist eine Forderung laut BFH, wenn der Anspruch auf Entrichtung des Entgelts nicht erfüllt wird und bei objektiver Betrachtung damit zu rechnen ist, dass der Leistende die Entgeltforderung (ganz oder teilweise) jedenfalls auf absehbare Zeit nicht durchsetzen kann. Das ist der Fall, wenn der Leistungsempfänger das Bestehen dieser Forderung ganz oder teilweise substantiiert bestreitet und damit erklärt, dass er die Entgeltforderung (ganz oder teilweise) nicht bezahlen werde.

Quelle: Haufe Online Redaktion

Unsere Seminarempfehlungen:

81.47 ▶

Erfolgreiches Kredit- und Forderungsmanagement

Welchem Kunden gewähren wir wie viel Kredit und zu welchen Bedingungen? Die Kreditgewährung führt zu Forderungen. Forderungen können ausfallen und stellen deshalb ein beträchtliches Risiko dar. Ein professionelles Kredit- und Forderungsmanagement hat nicht nur die juristische Seite zu beachten, sondern muss wirtschaftlich sinnvolle Lösungen suchen. Hier erfahren Sie, wie Sie Kreditentscheidungen richtig treffen, Ihre Forderungsbestände reduzieren, Zahlungseingänge beschleunigen, Ausfälle vermeiden und Kunden behalten.

www.haufe-akademie.de/81.47

50.23 ▶

Mahnbescheid und Vollstreckung in der Praxis

Workshop zum Mahn- und Inkassowesen

Dieser Workshop richtet sich an Mitarbeiter, die das Inkassowesen in ihrem Unternehmen eigenständig abwickeln und sich mit den vielfältigen Möglichkeiten der Titulierung und Zwangsvollstreckung vertraut machen möchten. Anhand von Fallübungen, die jeweils anhand der online zur Verfügung stehenden Hilfsmittel und Antragsformulare gelöst werden, werden alle Stationen der Forderungsdurchsetzung besprochen. Die Auswirkungen der Zwangsvollstreckungsreform 2013 werden aktuell berücksichtigt.

www.haufe-akademie.de/50.23

Dieser Beitrag hat Ihnen gefallen?

Unsere kostenlosen Newsletter halten Sie rund um betriebliche Themen auf dem Laufenden. Einfach anmelden unter:

www.haufe.de/akademie/newsletter

Wir freuen uns über Feedback und Anregungen unter service@haufe-akademie.de