

Das Ende der Zurückhaltung

Säumige Zahler haben schon so manch ein Unternehmen in bedrohliche Schieflage gebracht. Jan Stenmans, Geschäftsführer Creditreform Essen, empfiehlt, wichtige Informationen über Geschäftspartner im Vorfeld einzuholen und beim Forderungsmanagement offensiv und mit Nachdruck vorzugehen.

FACTS: Gerade kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) haben immer häufiger mit Liquiditätslücken zu kämpfen, die die eigene Existenz erheblich bedrohen. Häufigste Ursache dafür sind Forderungsausfälle. Die Zehn-Länder-Studie 2010 des Marktforschungsinstituts Ipsos kommt zu dem Ergebnis, dass deutsche Firmen durchschnittlich 2,8 Prozent ihrer Forderungen abschreiben müssen. Können Sie diese Entwicklung bestätigen?

Jan Stenmans: Unsere eigenen Analysen zeigen, dass die Forderungsausfälle im Mittelstand durch das bessere Zahlungsverhalten der Kunden allerdings inzwischen wieder gesunken sind. Demnach litt im Herbst 2010 knapp ein Zehntel der Unternehmen unter Forderungsverlusten von mehr als einem Prozent des Jahresumsatzes. Im Jahr 2009 war noch jedes achte Unternehmen von Forderungsausfällen in dieser Höhe betroffen. 55,5 Prozent der mittelständischen Betriebe haben heute sogar gar keine oder nur sehr geringe Forderungsausfälle von bis zu 0,1 Prozent des Umsatzes.

FACTS: Was können aber die verbleibenden 45,5 Prozent der Unternehmen konkret tun, um sich vor Forderungsausfällen zu schützen und ihre eigene Liquidität zu verbessern?

Stenmans: Unsere Empfehlung ist eine Mischung aus Vorsorge und straffem Forderungsmanagement. Das fängt mit einer simplen Adressüberprüfung an und geht bis zu einem Check der Bonität des Kunden über den Abruf einer Wirtschaftsauskunft. Für große Forderungen können Unternehmer zum Beispiel eine Kreditversicherung abschließen. Zudem sollte der Lieferant oder Dienstleister einen festen Mahnzyklus etablieren. Dazu gehören kurze Mahnfristen, die durchaus auf acht bis zehn Tage reduziert werden können. Sobald ein Schuldner in Verzug geraten ist, sollte zügig ein externer Inkasso-Dienstleister wie etwa Creditreform Essen eingeschaltet werden. Das ist wichtig, weil sich das Zahlungsverhalten nicht zuletzt auch an der Vorgehensweise und an der Eskalationsfreudigkeit des Gläubigers orientiert. Ein Gläubiger, der sehr zurückhaltend agiert und eine Vielzahl von Mahnungen verschickt, vermittelt den Eindruck, dass er die Sache ohne besonderen Druck und Aufmerksamkeit verfolgt.

FACTS: *Ausstehende Forderungen konsequent und zügig zu realisieren, ist doch mit hohen Kosten verbunden – etwa für einen Rechtsanwalt?*

Stenmans: Spätestens seit Juli 2008 bietet sich alternativ die Beitreibung offener Forderungen durch ein Inkasso-Unternehmen an. Durch das seit diesem Zeitpunkt geltende Rechtsdienstleistungsgesetz können Inkasso-Unternehmen das gerichtliche Mahnverfahren und die komplette Forderungsvollstreckung in Eigenregie durchführen. Voraussetzung ist, dass es sich um Forderungen handelt, die nicht ernsthaft bestritten werden, etwa durch Mängelrügen. Dadurch können wir ein vollständiges Inkasso-Produkt anbieten, das von der außergerichtlichen Mahnung und Beitreibung mittels Telefoninkasso über die Titulierung bis hin zur Zwangsvollstreckung reicht. Gerade bei höheren Forderungssummen hat das Rechtsdienstleistungsgesetz zu einer Kostenersparnis für den Gläubiger geführt, da es im gerichtlichen Mahnverfahren für Inkasso-Unternehmen unabhängig von der Forderungshöhe eine Pauschale vorsieht. Die Inkasso-Bearbeitung durch einen Rechtsanwalt wird hingegen weiterhin über das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz abgerechnet, bei dem die Bearbeitungsgebühr mit der Forderungshöhe steigt.

FACTS: *Im sogenannten „Wettkampf der Gläubiger“ spielt der Faktor Zeit eine entscheidende Rolle. Wie kommen Sie dieser Anforderung nach?*

Stenmans: In der Tat: Mit fortschreitendem Forderungsalter werden die Realisierungsaussichten bei offenen Forderungen kontinuierlich geringer. Und parallel dazu steigen die Kosten des Forderungseinzugs. So zeigen Auswertungen, dass weitere Mahnungen über die erfolgte zweite hinaus kaum noch Erfolg versprechen. Daher sollte der richtige Zeitpunkt für die Übergabe der Forderung an einen externen Inkasso-Partner nicht verpasst werden. Mit der Online-Übergabe einer offenen Forderung, etwa an das Creditreform-Inkasso, profitieren die Gläubiger von der weitgehenden Automatisierung der Verfahrensschritte durch die eingesetzte Inkasso-Software. Damit verbunden ist ein hohes Maß an Transparenz in allen Verfahrensschritten. Sie können Echtzeitinformationen, individuelle Auswertungen

und Statistiken über den Stand ihrer Inkasso-Fälle abrufen.

FACTS: *Laut der oben genannten Studie rechnen viele Firmen mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral – besonders im Hinblick auf Privatkunden. Welche weitere Entwicklung prognostizieren Sie?*

Stenmans: Die zunehmende Überschuldung der Privathaushalte sowie die gestiegene Zahl der Verbraucherinsolvenzen in Deutschland – im vergangenen Jahr um rund 10 Prozent – beeinträchtigen das Zahlungsverhalten der Konsumenten. Wir erwarten eine stärkere Ausdifferenzierung: auf der einen Seite Personen, die vom Wirtschaftsaufschwung profitieren und Rechnungen pünktlich bezahlen, und auf der anderen Seite Konsumenten, die bereits Schulden angehäuft haben und Auffälligkeiten im Zahlungsverhalten zeigen. Hier ist also Vorsicht geboten.

FACTS: *Creditreform erbringt Dienstleistungen wie Bonitätsbewertung, Bilanzanalysen, Monitoring sowie Markt- und Portfolioanalysen – auf welchen Informationen basieren diese Auskünfte?*

Stenmans: Basis der Aussagekraft der verschiedenen Informationslösungen ist die Kombination aus öffentlich verfügbaren Daten und exklusiv recherchierten und bewerteten Informationen. Wichtige Quellen sind öffentliche Register und Verzeichnisse, Inkasso-Daten, Bilanzen und Geschäftsberichte, Einnahme-

überschussrechnungen und betriebswirtschaftliche Auswertungen, statistische Risikoauswertungen, Zahlungserfahrungen sowie die Tagespresse und das Internet. Die Aktualität und damit die Qualität der Wirtschaftsinformationen basiert auf der Datennähe durch die dezentrale Recherche und die Erfahrung der bewertenden Mitarbeiter. Systemseitig wird die Qualität der Auskünfte durch eine leistungsfähige IT-Architektur sowie eine hohe Umschlaggeschwindigkeit in der Datenbank gewährleistet.

FACTS: *Was beinhaltet die Mitgliedschaft bei Creditreform? Worin liegen die Vorteile für die Mitglieder?*

Stenmans: Die Mitgliedschaft bei Creditreform eröffnet den Zugang zu vielfältigen Leistungsangeboten entlang des gesamten Kundenbeziehungsprozesses eines Unternehmens. Von wesentlicher Bedeutung ist dabei die Beratungskompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den lokalen Vereinen Creditreform wie hier in Essen. Im direkten Austausch lassen sich so der individuelle Bedarf eines Mitgliedsunternehmens feststellen und maßgeschneiderte Lösungen entwickeln.

Daniel Müller ■

„Ein Gläubiger, der sehr zurückhaltend agiert und eine Vielzahl von Mahnungen verschickt, vermittelt den Eindruck, dass er die Sache ohne besonderen Druck und Aufmerksamkeit verfolgt.“

JAN STENMANS, Geschäftsführer
Creditreform Essen

