

Checkliste Forderungsausfälle

Wie Sie Forderungsausfälle einfach vermeiden!

Gehen Sie davon aus, dass viele Forderungsausfälle vermeidbar sind. Dazu ist es erforderlich, dass Sie einen wirksamen „Forderungsausfall-Radar“ einrichten, der Ihnen Ausfälle, und vor allem erste Anzeichen dafür, rechtzeitig meldet. Die Elemente dieses Radarsystems sind:

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!

1. Ganz banal: Schauen Sie sich einen Neukunden genau an. Eventuell ist er mit anderen Angaben bereits in Ihrer Kundendatei und möchte so eine vorhandene Liefersperre umgehen.
2. Haben Sie bei einem Bestandskunden Rechtsform oder Firmensitz verändert? Das könnte auf Restrukturierungen hindeuten, die ihren Grund in Zahlungsproblemen haben.
3. Ganz wichtig: Fragen Sie eine Auskunft! Auf der Basis deren Bonitätsbewertung können Sie dann ein Kreditlimit festlegen und in Ihrem EDV-System, zusammen mit dem Datum der Bonitätsprüfung, speichern.

Nehmen Sie Kreditlimits Ernst!

4. Geben Sie sich nicht damit zufrieden, dass ein Kunde beim Überschreiten des Kreditlimits eine Anzahlung für einen neuen Auftrag macht. Fordern Sie zunächst, dass er offene Rechnung bezahlt. Machen Sie ihm klar, dass um Ihre Existenz geht und darum, dass Sie auch morgen noch sein Lieferant sein wollen.
5. Kreditlimits und Bonität Ihrer Kunden sollten jährlich auf dem Prüfstand stehen. Setzen Sie hierfür ein Datum fest und vereinbaren Sie mit den zuständigen Mitarbeitern den konkreten Ablauf der Prüfung.

Nutzen Sie die Vor-Ort-Kontakte Ihres Außendienstes!

6. Dies setzt voraus, dass Sie Ihrem Außendienst und den Kundendienst-Mitarbeitern ständig alle relevanten Informationen über das Zahlungsverhalten der von ihnen betreuten Kunden geben. Insbesondere sollten diese Mitarbeiter die Summe aus den offenen Rechnungen kennen.

7. Der nächste Schritt: Ihre Mitarbeiter können aufgrund des persönlichen Kontakts den säumigen Kunden gut auf dieses heikle Thema ansprechen und ggf. auch die Gründe für den Zahlungsverzug in Erfahrung bringen.

Identifizieren Sie rechtzeitig mögliche „Ausfall-Kandidaten“

8. Dokumentieren Sie Veränderungen im Zahlverhalten: wenn aus einem Skonto-Zahler ein Ziel-Zahler wird, oder aus einem pünktlichen Zahler ein Mahnzahler.
9. Schärfen Sie den Blick Ihrer Mitarbeiter, insbesondere jener mit Kundenkontakt, indem Sie ihnen aufzeigen, welche Verluste für die Firma in diesem Bereich möglich sind (oder schon früher einmal eingetreten sind). Machen Sie ihnen auch die Konsequenzen für ihren eigenen Arbeitsplatz deutlich.
10. Bitten Sie Ihre Mitarbeiter, Augen und Ohren auf zu halten, wobei Sie sie ggf. auch moralisch in die Pflicht nehmen können. Eventuell kann es sinnvoll sein, das Mitdenken der Mitarbeiter mit einem entsprechenden Anreizsystem noch zu fördern.

Gerhard Gieschen ist seit über 25 Jahren Unternehmer aus Leidenschaft, Berater und Autor mehrerer Erfolgsbücher für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmensgründer. Financial Times sagt: „Gieschen gibt konkrete Tipps, wie Gewinn gesteigert werden kann.“

Sie erreichen den Autoren über g.gieschen@denken-handeln.de.

Copyright und Disclaimer