

REthinking: Finance

5 • 2019

Oktober 2019
1. Jahrgang

Chefredakteure
Prof. Dr. Uwe-Wilhelm Bloos
Prof. Dr. Mike Schulze

www.rethinking-finance.com

DIGITAL FINANCE • FINANCE EXCELLENCE • PEOPLE & CULTURE • BUSINESS ORGANIZATION

TITELTHEMA • 4

Künstliche Intelligenz im Controlling

Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen
der praktischen Anwendung





Vom Kreditor zum Schuldner – so ist die eigene Solvenz nicht in Gefahr

Ob noch in diesem Jahr oder erst 2020 – die Vorzeichen verdichten sich, dass die nächste Wirtschaftskrise nicht mehr lange auf sich warten lässt. Weltweit schrumpft die Konjunktur, die Zinsen steigen wieder an. Eine Blase, die früher oder später zu platzen droht. Wie können sich Unternehmen dagegen wappnen? Die eigene Liquidität zu sichern, hängt auch mit dem eigenen Kredit- und Forderungsmanagement zusammen – ein Bereich, der bis dato häufig zu leichtfertig behandelt wird. Und dabei sind einfache Optimierungsmöglichkeiten vorhanden.

Text — Florian Kappert

Vom Kreditor zum Schuldner oder gar zur Insolvenz – dieser Schritt ist alles andere als ein unrealistisches Schreckensszenario. Wenn Forderungen nicht wie geplant eingehen, drohen Liquiditätsengpässe. Laut Creditreform warten deutsche Unternehmen nach Rechnungsstellung im Durchschnitt 43 Tage auf offene Forderungen. Mehr als sechs Wochen verstreichen im Schnitt also, bis eine Forderung erfüllt wird. Diese Zahl ist im Vergleich zu 2018 sogar um einen Tag angestiegen.¹

Diesen Zeitraum zu überbrücken, kann für manche Kreditoren bereits problematisch sein. Richtig gefährlich für die eigene Zahlungsfähigkeit wird es aber, wenn die Schulden gar nicht beglichen werden – beispielsweise infolge einer Insolvenz des Schuldners. Gerade im B2B-Bereich kommt das nicht selten vor, wie die Zahlen von Creditreform belegen: So meldeten 2019 im Laufe des ersten Halbjahres knapp 10.000 Unternehmen in Deutschland Insolvenz an.² Den Zahlungsausfall eines Schuldners kann ein Gläubiger nicht verhindern. Doch es gibt Mittel und Wege, das Kreditrisiko- und Liquiditätsmanagement zu optimieren und die Gefahr der eigenen Zahlungsunfähigkeit zu minimieren.

Finanzprozesse der Zukunft: Automatisierung als Schlüssel zum Erfolg

Bis dato arbeiten viele Großunternehmen noch mit zeitaufwendigen und kostenintensiven Methoden. Das liegt auch daran, dass für die eigene Zahlungsfähigkeit viele verschiedene Arbeitsschritte zu erledigen sind: die Kreditwürdigkeit des Kunden prüfen, offene Forderungen mahnen, Bonitäten überwachen, Zahlungsziele definieren, Kreditlinien prüfen und die Ausfälle von Forderungen verwalten ... Je größer das Unternehmen ist, je mehr Mitarbeiter, Abteilungen und Kunden es hat, umso schwieriger gestaltet sich die interne Vernetzung und Abwicklung dieser Prozesse. Und umso schwieriger ist es auch, dafür zu sorgen, dass das eigene Unternehmen liquide bleibt.

Deshalb führt kein Weg vorbei an einer Automatisierung und Digitalisierung des Forderungsmanagements. Einige Unternehmen nutzen bereits flexible Plattformen für ihr Kredit- und Liquiditätsmanagement und können dafür längst

zwischen unterschiedlich komfortablen Lösungen wählen. Die nachfolgend beschriebenen Maßnahmen haben sich dabei als erprobte Bausteine bewährt, um Kreditrisiken dauerhaft zu mindern.

Bonitätsprüfung: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Die Bonitätsprüfung findet noch vor Vertragsabschluss statt und ermittelt die Kreditwürdigkeit beziehungsweise die wirtschaftliche Fähigkeit eines Unternehmens. Viele Auskunftsteile nutzen bestehende Datenpools, um gegen Bezahlung Informationen über den Antragsteller oder Käufer zu vermitteln. Dadurch lassen sich Aussagen über das Ausfallrisiko treffen und ein Unternehmen kann die passenden Maßnahmen ableiten. Ist die Wahrscheinlichkeit für eine Zahlungsunfähigkeit bereits nach erfolgter Bonitätsprüfung hoch, lässt sich zum Beispiel die Auswahl der Zahlungsmethoden einschränken: Statt Kauf auf Rechnung sollte dann auf Vorkasse gesetzt werden.

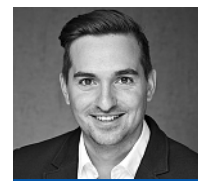
Allerdings ist die Bonitätsprüfung mit Vorsicht zu genießen. Die Ergebnisse beruhen auf statistischen Berechnungen und sind nicht immer zuverlässig: Das Beurteilungsschema ist grundsätzlich fehleranfällig und kann beispielsweise für eigentlich zahlungsfähige Kunden eine schlechte Bewertung oder aber zu gute Bewertungen für Risikokunden ausstellen.



Laut Creditreform warten deutsche Unternehmen nach Rechnungsstellung im Durchschnitt 43 Tage auf offene Forderungen.

Forderungsmanagement: Wer mahnt, gewinnt

Um Zahlungsverzögerungen präventiv zu verhindern, sollte ein umfassendes Forderungsmanagement eingerichtet werden. Es setzt bei der Entstehung einer Forderung an, erstreckt sich über die Vertragsgestaltung und die Debitorenbuchhaltung und endet mit dem Mahn- und Inkassowesen. Dabei handelt es sich um einen höchst aufwendigen Prozess, der viele personelle, zeitliche und finanzielle Ressourcen in Anspruch



Florian Kappert
ist Gründer und Geschäftsführer der Bilendo GmbH in München.

Er hat an der Universität Augsburg iBWL studiert und arbeitet seit über zehn Jahren im Umfeld Enterprise-Software & Finance. Bilendo ist eine Kreditmanagement-Plattform, die Finanzprozesse bei voller Flexibilität automatisiert und Unternehmen darin unterstützt, ihr Kreditrisiko zu minimieren.

¹ Vgl. Creditreform, Zahlungsindikator Deutschland, Sommer 2019.

² Vgl. Creditreform, Insolvenzen in Deutschland, 1. Halbjahr 2019.



Eine kundenspezifische Mahnung ist deutlich effektiver als standardisierte Mahnbescheide.

nimmt. Anrufe, Mahnbescheide oder Pushbenachrichtigungen sind solche Möglichkeiten innerhalb des Forderungsmanagements, um auf Zahlungsverzögerungen hinzuweisen, in der Hoffnung die Zeitspanne bis zur Rückzahlung zu verkürzen. Aus diesem Grund wird dieser Punkt häufig leichtfertig – oder gar nicht – behandelt. Genau das ist aber eine große Gefahrenquelle für die eigene Liquiditätssicherung.

Offene Rechnungen dürfen nicht aus den Augen verloren werden und die Mahnprozesse sollten im Verzugsfall engmaschig und stringent verfolgt werden. Dabei muss ein wichtiger Aspekt beachtet werden: Das Forderungsmanagement stellt einen bedeutenden Bestandteil innerhalb der Kundenkommunikation dar. Eine kundenspezifische Mahnung ist deutlich effektiver als standardisierte Mahnbescheide. Zum Beispiel kann zwischen Zahlungsmethode, Bonität, Stamm- oder Neukunde unterschieden werden und entsprechend können der Mahntext, die Frequenz der Mahnungen oder das Zahlungsziel daran angepasst werden.

Factoring: Forderungen sofort erhalten

Für sofortige Liquidität ist Factoring der richtige Weg. Noch vor ihrer Fälligkeit werden offene Forderungen an ein Factoring-Unternehmen für drei bis fünf Prozent des Rechnungsbetrags verkauft und der Factor übernimmt fortan die Rolle des Gläubigers. Dabei wird zwischen echtem, unechtem, stillem und offenem Factoring unterschieden. Beim „echten“ Factoring übernimmt der Factor das Ausfallrisiko, wohingegen bei der „unechten“ Variante das Risiko beim ursprünglichen Kreditgeber bleibt. „Still“ und „offen“ beziehen sich auf die Informierung des Kunden – „still“ bedeutet, dass der Kunde von der Forderungsabtretung nichts erfährt, während er bei „offen“ über die Abtretung informiert wird.

Eine offen kommunizierte Forderungsverlagerung kann sich nachteilig auf die Kundenbeziehung auswirken, wenn plötzlich eine Drittpartei involviert ist. Ein weiteres Problem ist, dass

Factoring-Unternehmen zum Teil einzelne Rechnungen oder gar ganze Kunden ablehnen.

Kreditversicherung: No Risk, no Fun? Ein Motto, das für den Unternehmeralltag nicht zutrifft

Bei einer Kreditversicherung werden offene Posten aus Lieferungen und Leistungen versichert. Der Versicherungsfall tritt ein, wenn ein Kunde zahlungsunfähig ist oder in Verzug gerät. Zwar entstehen die Kosten auch, wenn die Zahlungsunfähigkeit nicht eintritt, doch die Vorteile liegen auf der Hand: Die Liquidität kann auch bei Neukundengeschäften in jedem Fall langfristig gesichert werden und man benötigt kein Vorwissen über die Käufer und Debitoren.

Alle oben aufgeführten Maßnahmen sollten Bestandteil eines durchdachten Liquiditätsmanagements sein. Damit die einzelnen Maßnahmen besonders gut greifen, ist es sinnvoll, sie zu kombinieren. Hier bieten sich ganzheitliche und flexible Credit-Management-Plattformen an. Grundsätzlich lässt sich auf diese Weise das Risiko für Zahlungsausfälle drastisch mindern und der Zeitraum bis zum Begleichen offener Forderungen um bis zu 14 Tage verkürzen.³

Fazit

Je kürzer der Zeitraum für offene Rechnungen, umso stabiler ist die Liquidität des eigenen Unternehmens. Denn verliehenes Geld fehlt an anderer Stelle für Investitionen und birgt immer die Gefahr, nicht zurückerstattet zu werden. Jeder Schritt hin zur Optimierung des Kreditrisiko- und Liquiditätsmanagements ist wichtig – doch nur ein umfassender und ganzheitlicher Ansatz kann Ressourcen schonen, die Effizienz steigern und gleichzeitig den Kundenerwartungen gerecht werden. ■

³ Vgl. JPMorgan Chase & Co., Working Capital Optimization Presentation June 2010.