



Forderungsrisiken senken, Wachstum **steigern**

DER LEITFADEN ZUR SICHEREN
RISIKOBEWERTUNG

FORDERUNGSRISIKEN SENKEN, WACHSTUM STEIGERN.

Der Leitfaden zur sicheren Risikobewertung.

» In Zeiten wirtschaftlicher Stabilität neigen viele Unternehmen dazu, Forderungsrisiken zu unterschätzen, und dann geht es schnell um Kopf und Kragen. Gerade in wirtschaftlich stabilen Zeiten sollten Sie drohenden Krisen vorbeugen und Prozesse etablieren, die Forderungsrisiken minimieren und ein stabiles Wachstum bewahren.

1. Forderungsrisiko - ständiger Begleiter im Unternehmensalltag

Durch Verträge mit Geschäftskunden und Partnern gehen Sie täglich Forderungsrisiken ein. Diese entstehen durch die Vergabe von Krediten – also immer dann, wenn Sie Rechnungen mit einem Zahlungsziel von mehr als 0 Tagen stellen. Ihre Leistung ist erbracht, die Gegenleistung steht jedoch noch aus, Sie gewähren somit einen Kredit.

Die positive Geschäftsbeziehung zu Ihren Kunden wird dadurch zwar gefördert, allerdings zahlen Sie einen hohen Preis dafür: das Risiko, auch wirklich eine Zahlung zu erhalten, bzw. die Ungewissheit, wie lange der Kunde sich für die Zahlung Zeit lässt. Die daraus entstehenden Folgen für Ihr Unternehmen können Liquiditätsengpässe, Investitionsprobleme und ein gehemmtetes Wachstum sein. Im schlimmsten Fall steht Ihre gesamte Existenz auf dem Spiel.

Domino-Effekt als maßgebliches Ausfallrisiko

Besonders in wirtschaftlich guten Zeiten gehen viele Unternehmen mit offenen Forderungen sehr locker um. Als Grund wird häufig der große Aufwand für die Debitorenbuchhaltung und das anschließende Debitorenmanagement genannt. Andere verlassen sich auf ihr Bauchgefühl oder das jahrelang gewachsene gute Verhältnis zu den Kunden, die ja immer irgendwann auch gezahlt haben.

Im Umlaufvermögen machen Debitorenkonten oftmals 40-60 % aus, bei Unternehmen im Dienstleistungssektor können sie sogar bis zu 90 %

betragen. Über diesen großen Vermögensteil haben Unternehmen die geringste Kontrolle.

Somit ist eines der größten Risiken, die Sie automatisch eingehen, ein Domino-Effekt: Ihr Kunde selbst erleidet einen signifikanten Forderungsausfall und muss seine Existenz aufgeben.

Bereits bei einer einzelnen Forderung kann das fatale Folgen für Ihr Unternehmen haben und Sie schlimmstenfalls in die Folgeinsolvenz führen.

Um solchen Entwicklungen vorzubeugen, sollte sich jedes Unternehmen mit dem Thema Forderungsrisiken beschäftigen. Wir zeigen Ihnen auf den folgenden Seiten, wie Forderungsrisiken entstehen und welche Maßnahmen Sie treffen können, um diese nachhaltig zu reduzieren.

HOHES FORDERUNGSRISIKO DURCH ZAHLUNGS AUSFÄLLE UND -VERZÖGERUNGEN

90%

Mit über 90 Prozent liegt der Rechnungskauf im B2B-Commerce vorn ¹

ANZAHL DER UNTERNEHMENSINSOLVENZEN IN 2019

5,7%



mehr Unternehmensinsolvenzen als im Vorjahreszeitraum (2018) ²

DURCHSCHNITTLICHER ZAHLUNGSVERZUG IM DEUTSCHEN B2B-GESCHÄFT

10,70 Tage

Im Vorjahreszeitraum (2. Halbjahr 2017) waren Rechnungen im Schnitt **10,58 Tage** überfällig.³

1. <https://www.universum-group.de/loesungen/flexipay-loesungen/zahlungstarten/kauf-auf-rechnung>
2. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2019/04/PD19_142_52411.html
3. <https://www.creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege/news-details/show/zahlungsverzoegerungen-nehmen-zu>

2. Gängige Maßnahmen zur Absicherung

Die meisten Unternehmen begegnen Forderungsrisiken auf vier verschiedene Weisen:

Bonitätsprüfung

Indem Sie die Bonität Ihrer Kunden überprüfen, können Sie sich vor möglichen Zahlungsausfällen schützen. Kreditscores werden von Auskunftsteien berechnet, auf deren Basis Sie dann Entscheidungen fällen, indem Sie beispielsweise Kunden mit einem schlechten Score nur Vorkasse anbieten. Bei Bestandskunden können Sie so Veränderungen bei den Zahlungsgewohnheiten beobachten und rechtzeitig reagieren.

Beachten Sie aber: Meist basieren die Daten auf mathematischen Berechnungen und statistischen Wahrscheinlichkeiten. Es ist möglich, dass Ihnen eigentlich zahlungskräftige Kundschaft ungerechtfertigt verloren geht oder die Auskunftsteiinformatoren veraltet sind und der

Kreditscore die tatsächliche Bonität des Kunden schlecht abbildet.

Factoring

Der große Vorteil der Forderungsabtretung an ein Factoring-Unternehmen ist die sofortige Liquidität. Sie erhalten Ihr Geld meist noch vor der Fälligkeit. Je nach Vereinbarung geht das aufwendige Forderungsmanagement an den Factor über.

Zu beachten ist allerdings, dass die anfallenden Factoringgebühren üblicherweise zwischen 3-5 % des Rechnungsbetrags betragen. Damit ist Factoring eine der teuersten Arten, mit offenen Forderungen umzugehen. Da Sie nicht mehr Eigentümer der Rechnung sind, sondern das Factoring- Unternehmen, gibt dieses den Prozess vor. Dazu gehört zum Beispiel die Kundenkommunikation. Ihr Kunde muss die Rechnung auch beim Factor begleichen. Viele Kunden reagieren irritiert auf den Forderungsverkauf, weil eine dritte Instanz in Ihr Geschäftsverhältnis tritt.

Kreditversicherung

Eine Kreditversicherung schützt Ihr Unternehmen vor Forderungsausfällen für Waren oder Dienstleistungen. Dabei werden dem Kreditversicherer lediglich die Debitoren übermittelt, die Eigentümerschaft bleibt bei Ihnen. Die Kreditversicherung ist nach der Vorkasse die günstigste Absicherungsmaßnahme von Forderungen.

Beachten Sie jedoch: Das Konzept steht für eine langfristige Risikominimierung und Liquiditätssicherung, denn im Schadenfall erfolgt der Zahlungseingang durch den Versicherer erst verhältnismäßig spät. Außerdem machen die Verpflichtung, den gesamten Umsatz zu versichern (Globalzession), starre Verträgen mit Laufzeiten von üblicherweise 12-24 Monaten, die Auszahlung von max. 70-90 % der Forderungssumme und die aufwendige Pflege der Obliegenheiten die

Kreditversicherung zu einer nicht gerade idealen Maßnahme, Forderungsrisiken effektiv zu begegnen.

Forderungsmanagement

Beim Forderungsmanagement geht es gezielt um die Prävention von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen. Es setzt bereits bei Entstehung einer Forderung an, geht über die Vertragsgestaltung und die Debitorenbuchhaltung und endet mit den beiden Schritten des Mahn- und Inkassowesens. Beim Forderungsmanagement bleiben Sie als rechnungstellendes Unternehmen zu 100 % Eigentümer und Risikoträger der offenen Forderung und Herr bzw. Herrin über alle Vorgänge.

Ein glatter und professioneller Prozess erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass eine Zahlung zeitnah oder überhaupt eingeht. Doch leider hapert es in den meisten Unternehmen genau an diesem Punkt.

3. Der Zusammenhang Forderungsrisiken und Forderungslaufzeit

Indem Sie die Prozesse der Forderungsbearbeitung in Ihrem Unternehmen optimieren, sorgen Sie für ein langfristig tragfähiges Konzept, Forderungsrisiken nachhaltig zu senken.

Forderungsrisiken entstehen durch Forderungen mit Zahlungsziel, ihre Höhe wird definiert über die Forderungslaufzeit (DSO). Es gibt eine Vielzahl an Ursachen für eine lange Forderungslaufzeit - jede einzelne ist eine kleine Stellschraube, die Sie anziehen können, um Forderungsrisiken zu senken.

WAS IST DSO?

Mithilfe der Kennzahl **Days of Sales Outstanding (DSO)** lässt sich erschließen, wie lange ein Unternehmen durchschnittlich warten muss, bis der Kunde seine Rechnung bezahlt. Dabei wirkt sich die Verbesserung des DSO-Werts positiv auf die Liquidität des Unternehmens aus. Ein niedriger DSO-Wert bedeutet:

- Geringe Kapitalbindung
- Niedriger Kapitalbedarf
- Vermindertes Risiko
- Höhere Liquidität

$$\text{DSO} = \frac{\text{Forderungen aus Lieferungen \& Leistungen}}{\text{Umsatzerlöse}} * 365$$

Was treibt die DSO in die Höhe?

Dezentraler Rechnungsversand

Erstellung, Freigabe und Versand einer Rechnung laufen in Unternehmen üblicherweise an drei verschiedenen Stellen ab. Durch diese dezentrale Verarbeitung sind Fehler und Verzögerungen im Prozess keine Seltenheit.

Um Aufwand zu sparen, gehen Rechnungen meist gebündelt und nicht einzeln raus - manche Fristen laufen da aber bereits schon. Kunden erhalten Rechnungen später als nötig, bezahlen später als nötig, werden vielleicht sogar unnötig angemahnt.

Nicht effizientes Mahnwesen

Das Mahnwesen ist ein aufwendiger Aufgabenbereich Ihrer Debitorenbuchhaltung. Das interne Vorbereiten und Freigeben von Mahnungen kostet Zeit. Auch hier gilt, dass Mahnungen meist en bloc und nicht kontinuierlich verschickt werden, um Aufwand zu sparen.

Wird ein Kunde aber nicht unmittelbar an die Zahlung erinnert, treibt das die DSO unnötig in die Höhe.

Aufwendiges Klärungsmanagement

Oft ist die Abstimmung zwischen den Abteilungen, die an der Forderungsbearbeitung beteiligt sind, hoch problematisch. Die Verwendung verschiedener Systeme, Medienbrüche und unterschiedliche Interessenschwerpunkte sorgen dafür, dass sich die Klärung offener Posten zeitlich sehr in die Länge zieht und für Ihre Mitarbeiter einen enormen manuellen Aufwand bedeutet.

In der Zwischenzeit erhält ein Kunde, der womöglich aus gutem Grund nicht zahlt, unnötigerweise eine Mahnung. Und den DSO-Wert treibt es weiter in die Höhe.

Neben den hohen **Forderungsrisiken** gehören zu den unmittelbaren Folgen für Ihr Unternehmen **hohe Prozesskosten, Kapitalkosten und Kapitalbindung** - verursacht durch ineffiziente interne Prozesse.

4. Die Zukunft: zentralisieren und automatisieren

Wegweisend für die Zukunft des gesamten Debitorenmanagements ist zum einen die zentrale Darstellung und Bearbeitung jeder einzelnen Forderung auf einer **Plattform** und zum anderen die Automatisierung der einzelnen Prozessschritte. Dadurch steigern Sie die Effizienz Ihres Forderungsgeschäfts.

Die Stellschrauben hierfür sind:

Digitale Debitorenakte - Allen Mitarbeitern stehen abteilungsübergreifend alle Daten inklusive Übersicht über Mahnungen und Klärfälle in Echtzeit zur Verfügung.

Automatische Mahnläufe - Mahnungen gehen kontinuierlich und unmittelbar nach Fälligkeit gut organisiert raus an Ihre säumigen Kunden.

Workflow-basierte interne Klärung - Sie steuern und automatisieren Rückfragen aus der Buchhaltung an Service und Vertrieb durch Workflows zur Klärung offener Posten.

Automatisches Versandwesen - Versenden Sie Rechnungen und Mahnungen inkl. Belegkopie per E-Mail und per Post direkt aus der Plattform, entweder manuell, halb- oder vollautomatisch und natürlich regelmäßig und kontinuierlich.

Internes Scoring - Behalten Sie das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden im Blick und reagieren Sie frühzeitig auf Tendenzen oder auf Veränderungen (z. B. durch angepasste Zahlungsmethoden).

Fazit

Forderungsrisiken gehören unvermeidlich zur Rechnungsstellung und stehen in unmittelbarem Zusammenhang zu Liquidität und Wachstum Ihres Unternehmens. Keineswegs unvermeidlich ist eine unnötig hohe Forderungslaufzeit aufgrund ineffizienter Prozesse innerhalb Ihres Unternehmens.

Indem Sie auf Zentralisierung und Automatisierung setzen, vermeiden Sie **Medienbrüche** bei der Kommunikation, reduzieren den anfallenden

manuellen Aufwand auf ein Minimum, schaffen die ungeliebte **Zettelwirtschaft** ab und entgehen **Korrekturschleifen** - kurz gesagt: Sie vermeiden unnötige Kostentreiber und sparen vor allem Zeit.

Holen Sie sich dafür einen digitalen Assistenten an die Seite, der Ihnen hilft, das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden im Auge zu behalten, Ressourcen bei der Forderungsbearbeitung zu schonen, Zahlungseingänge zu beschleunigen und damit Forderungsrisiken nachhaltig zu senken.



Lassen Sie sich von unseren Produkt-Experten in einem persönlichen und unverbindlichen Telefonat beraten und erfahren Sie, wie Bilendo Ihnen dabei helfen kann, Prozesse bei der Forderungsbearbeitung zu optimieren:

+49 (89) 244132100

Beratung vereinbaren

Weitere Informationen und Inhalte zum Credit Management finden Sie auf unserer Website www.bilendo.de oder auch in unserer Library.

Für weitere interessante Artikel folgen Sie uns:



Haftungsausschluss

Dieses Whitepaper wird unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Die Nutzung des Whitepapers erfolgt freiwillig und auf eigenes Risiko. Dieses Dokument wurde sorgfältig von den Experten der Bilendo GmbH als Thesensammlung erarbeitet. Der Verwender muss die Anwendbarkeit der ihm vorliegenden Fassung in eigener Verantwortung prüfen. Jeder Nutzer ist selbst verantwortlich für die Verwendung der zur Verfügung gestellten Informationen. Eine Haftung der Bilendo GmbH und aller an der Ausarbeitung Beteiligten ist ausgeschlossen.

Sie haben Fragen oder interessieren sich für Bilendo?

Dann kontaktieren Sie unseren Vertrieb unter:
+49 (89) 244132100
sales@bilendo.de

Bilendo GmbH Sendlinger Straße 27 D-80331 München

St.Nr: 143/120/51452 **Ust.-ID:** DE300635400

Handelsregister München: HRB218425

Geschäftsführung:

Markus Haggemiller, Jakob Beyer, Florian Kappert