



# Forderungsrisiken absichern, Wachstum **steigern**

DER LEITFADEN ZUM  
FORDERUNGSAusFALLSCHUTZ



**BILENDO**

# **FORDERUNGSRIKEN ABSICHERN, WACHSTUM STEIGERN.**

Der Leitfaden zum Forderungsausfallschutz

*» 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 oder Investitionsprobleme sein.

Ein Forderungsrisiko entsteht meist, weil die Kreditwürdigkeit des Kunden vor Vertragsabschluss unklar ist. Stark beeinflusst wird das Risiko durch Kriterien wie beispielsweise falsche oder nicht aktuelle Forderungsinformationen. Kreditlinien-Überschreitung, zu hohe Laufzeit bzw. Kreditvolumen im Verhältnis, fehlende Überwachung des Zahlungsziels etc.

Um mit Forderungsrisiken angemessen umzugehen, sollten Sie für Ihr Unternehmen daher vor Vertragsabschluss eine Vielzahl an Kriterien prüfen.

## 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, welche Möglichkeiten es gibt und warum die individuelle Absicherung von Forderungsrisiken meist die sinnvollste und zuverlässigste Lösung ist.

## HOHES FORDERUNGSRIKHO DURCH ZAHLUNGS-AUSFÄLLE UND -VERZÖGERUNGEN

# 90%

Mit über 90 Prozent liegt der Rechnungskauf im B2B-Commerce vorn <sup>1</sup>

## ANZAHL DER UNTERNEHMENSINSOLVENZEN IN 2019

# 5,7%



mehr Unternehmensinsolvenzen als im Vorjahreszeitraum (2018) <sup>2</sup>

## DURCHSCHNITTLICHER ZAHLUNGSVERZUG IM DEUTSCHEN B2B-GESCHÄFT

# 10,70

 Tage

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

1. <https://www.universum-group.de/loesungen/flexipay-loesungen/zahlungst-arten/kauf-auf-rechnung>
2. [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2019/04/PD19\\_142\\_52411.html](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 Minimierung von Forderungsrisiken

Der Prozess nach Rechnungsstellung wird von Unternehmen ganz unterschiedlich gehandhabt. Je nach Verfügbarkeit von Ressourcen reichen diese Maßnahmen von "gar nicht" bis hin zu hochkomplexen, meist IT-gestützten Systemen.

Unter Abwägung von Kosten und Nutzen stehen Ihnen verschiedene Optionen zur Verfügung. Zu den geläufigsten gehören:

### Bonitätsprüfung

Indem Sie die Bonität bzw. Kreditwürdigkeit 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 Auskunftsteiinformatiionen veraltet sind und der Kreditscore die tatsächliche Bonität des Kunden schlecht abbildet.

## 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.

Forderungsmanagement stellt einen sehr großen Teil der Kundenkommunikation dar. Ein stringenter und professionell gestalteter Prozess erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Zahlung eingeht. Beim Forderungsmanagement bleibt das Unternehmen zu 100 % Eigentümer und Risikoträger der offenen Forderung. Als Basis-Prozess ist das Forderungsmanagement für jedes Unternehmen sehr zu empfehlen. Bei sehr risikoreichen Forderungen bzw. Debitoren ist reines Forderungsmanagement evtl. nicht ausreichend.

## Factoring

Beim Factoring verkaufen Sie Ihre offenen Forderungen an ein Factoring-Unternehmen und erhalten dafür **sofortige Liquidität**. Die anfallenden Kosten betragen üblicherweise zwischen 3-5 % des Rechnungsbetrags. Damit ist Factoring mit die teuerste Art, mit offenen Forderungen umzugehen. Zu beachten sind auch die großen Prozess-Änderungen bezüglich Ihrer verkauften Forderung:

Da Sie nicht mehr Eigentümer der Rechnung sind, sondern das Factoring-Unternehmen, gibt dieses

auch den Prozess vor. Dazu gehört zum Beispiel die Kundenkommunikation. Ihr Kunde muss die Rechnung auch beim Factor begleichen. Anzustreben ist echtes, stilles Factoring, bei dem der Factor beim Ankauf der Forderung das Ausfallrisiko übernimmt und die Forderungsabtretung an den Factor gegenüber Ihrem Kunden nicht offengelegt wird.

## Kreditversicherung

Eine Kreditversicherung bewahrt Ihr Unternehmen vor dem Forderungsausfall und vor damit verbundenen, möglicherweise fatalen Folgen. Dabei werden dem Kreditversicherer lediglich die Debitoren übermittelt. Die Eigentümerschaft bleibt beim Rechnungsstellenden Unternehmen. Das Konzept steht für eine langfristige **Risikominimierung und Liquiditätssicherung**, denn im Schadenfall erfolgt der Zahlungseingang durch den Versicherer erst später. Die Kreditversicherung ist nach der Vorkasse die günstigste Absicherungsmaßnahme Ihrer Forderungen.

Was für größere Konzerne ein unbedingtes Instrument zur Vermeidung von Forderungsrisiken darstellt, ist im KMU-Segment bisher wenig verbreitet. Mit der Kreditversicherung können Sie sicher sein, dass nicht angefochtene Forderungen auch gezahlt werden - entweder durch Ihren säumigen Kunden (= Debitor) oder den Versicherer im Rahmen der Versicherungspolice.

## Vergleich der wichtigsten Optionen, um Forderungsrisiken zu senken

FEATURE	BONITÄTSPRÜFUNG	FORDERUNGS-MANAGEMENT	FACTORING	KREDITVERSICHERUNG
<b>Prozess-Anpassungen</b>	Infos für Ihren kaufmännischen Prozess	Unternehmensinterner Prozess	Abtretung von Rechnung samt Prozess	keine
<b>Risikoträger</b>	Zu 100 % Ihr Unternehmen	Zu 100 % Ihr Unternehmen	I. d. R. der Factor	Die Versicherung
<b>Zeitpunkt des Zahlungseingangs</b>	Bei Zahlung durch den Debitor	Bei Zahlung durch den Debitor	Innerhalb weniger Tage nach Verkauf der Forderung	Im Schadenfall: Spätestens ein paar Wochen nach dem Fälligkeitsdatum
<b>Kosten</b>	Bonitätsinformationen je nach Detailgrad bis 25 € pro Auskunft	Kosten für Interne Aufwände im Forderungsmanagement	Je nach Risiko zwischen 3-5 % des Rechnungsbetrags	Kosten für Interne Aufwände im Forderungsmanagement und Versicherung
<b>Kundenkommunikation</b>	Keine Kommunikation gegenüber Ihrem Kunden	Großer und wichtiger Teil der Kundenkommunikation	Übernimmt meist der Factor, da Rechnungseigentümer	Liegt beim Unternehmen, Versicherer meldet sich erst im Schadenfall bei ihrem Kunden

### 3. Was ist eine Kreditversicherung?

Eine Kreditversicherung schützt Ihr Unternehmen vor Forderungsausfällen für Waren oder Dienstleistungen, erlaubt Ihnen, Forderungsrisiken souverän zu steuern, und sichert Ihnen einen Zahlungseingang zu. Egal, aus welchem Grund Ihr Kunde nicht zahlen kann, Sie kommen an Ihr Geld. Dazu steigern Sie den Wert Ihrer Forderungen.

Die herkömmliche Kreditversicherung gibt es seit vielen Jahren und ist vor allem für große Unternehmen und international agierende Konzerne ein (teures) Muss. Für Unternehmen aus dem KMU-Bereich lohnt sie sich jedoch meist nicht. Die Gründe liegen unter anderen in der Verpflichtung, den gesamten Umsatz zu versichern

(Globalzession) und in den starren Verträgen, mit Laufzeiten von üblicherweise 12-24 Monaten.

Zudem ist es notwendig, bei jeder Änderung die Obliegenheiten, also die Vertragspflichten zur Sicherung der Versicherbarkeit einer Forderung, anzupassen. Kurz gesagt, der Aufwand ist immens und lohnt sich meist nicht für kleine und mittlere Unternehmen.

Genau an diesem Punkt setzen moderne Lösungen an. Zauberwörter hierbei sind Flexibilität, um spontan und schnell handeln zu können, Absicherung von Einzelforderungen, um individuell entscheiden zu können, vollkommene Transparenz, um jederzeit den Überblick zu haben. Die Kosten liegen dabei im Promillebereich (0,1-0,8 %). Sie schützen Ihr Kapital, beugen Krisen vor,

unterstützen den natürlichen Cashflow und ermöglichen so kontinuierliches Wachstum.

## 4. Die Vorteile einer forderungsbasierten Kreditversicherung

Die Forderungsausfallversicherung dient nicht nur der Absicherung einzelner Forderungen. Ihr gesamtes Tagesgeschäft wird die positiven Auswirkungen zu spüren bekommen.

In eine Versicherung für Forderungsausfallschutz investieren Sie aus 6 guten Gründen:

### 1. Langfristige Sicherung der Liquidität

Sie bewahren Ihr Unternehmen vor Forderungsausfällen für Waren oder Dienstleistungen, die Sie mit einem Zahlungsziel, also auf Kredit, verkauft bzw. erbracht haben.

### 2. Kein Risiko bei Neukundengeschäften

Sie gehen bei Neukunden, deren Zahlungsgewohnheiten Ihnen unbekannt sind, keine Risiken ein. So können Sie auch unbekannte Märkte zuversichtlich erobern.

### 3. Unabhängigkeit von Konjunktorentwicklung

Auch bei schlechter Konjunktur sind Ihnen langfristig Zahlungseingänge und finanzieller Spielraum sicher. Sie bleiben zudem unberührt vom Domino-Effekt bei Insolvenzen.

### 4. Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehung

Sie können Risiken besser bewerten, frühzeitig reagieren und beispielsweise Zahlungsziele anpassen - sowohl in die eine wie in die andere Richtung.

### 5. Verbessertes Standing bei der Hausbank

Versicherte Forderungen können von Ihrer Bank als zusätzliche Sicherheiten angesehen werden. Das verbessert Ihr Unternehmensrating.

### 6. Optimierte Rentabilität

Ihr Forderungsgeschäft wird profitabler, weil sicherer. Sie optimieren Ihr Forderungsmanagement und erhöhen die Rentabilität Ihrer Leistungen aus Warenlieferung und Dienstleistung.

## 5. Forderungsausfallschutz Fallbeispiele

### Beispiel 1: *Insolvenz eines Logistik-Unternehmens*

Ein Familienunternehmen aus der Logistik-Branche mit 20 Jahren Erfahrung behauptet sich seit jeher erfolgreich auf dem Markt, dem harten Preiskampf und der üblicherweise geringen Marge zum Trotz. Über die Jahre hat sich eine stabile Zahl an Bestandskunden aufgebaut, das Neukundengeschäft spielt kaum eine Rolle. Man kennt sich und konnte sich immer aufeinander verlassen.

Was das Logistik-Unternehmen nicht mitbekommt, ist die sich verschlechternde wirtschaftliche Lage einzelner Geschäftskunden. Als ein großer Kunde unerwartet ausfällt, greift der Domino-Effekt: Ein Unternehmen meldet Insolvenz an und reißt andere Unternehmen aufgrund der geringen Margen mit sich - darunter auch das Familienunternehmen. Dieses hätte sich mit einer günstigen Risikoabsicherung vor dieser existenziellen Krise bewahren können.

**Beispiel 2: Umsatzminus durch Expansion**

Ein Handelsunternehmen mit 8 Mio. Euro Jahresumsatz importiert Produkte in großen Mengen, die bei einer Marge von 12 % in Deutschland weiterverkauft werden. Es erhält dabei eine Gesamtmarge von 960.000 Euro. Das Unternehmen möchte seinen Umsatz gerne steigern und nimmt dafür auch risikoreichere Kunden an. Unerwartet fällt eine Forderung in Höhe von 450.000 Euro aus. Durch den Ausfall der Forderung sinkt die Profitabilität des Unternehmens schlagartig von 960.000 Euro auf 510.000 Euro - wurde also nahezu halbiert. Um den entstandenen Ausfall von 450.000 Euro zu kompensieren, muss das Unternehmen nun 3,75 Mio. Euro zusätzlichen Umsatz erwirtschaften. Statt sich im Wachstum zu steigern, wird das Unternehmen mit diesem Forderungsausfall gebremst und wirft die Unternehmensplanungen um viele Monate oder Jahre zurück.

Durch Absicherung der einzelnen Forderung hätte das Unternehmen gezielt vorsorgen und somit trotz Zahlungsausfall den Umsatz steigern können.

## 6. Was **MODERNE** Kreditversicherung **NICHT** ist

Eine Kreditversicherung ist *keine* Absicherung von Bankkrediten/Immobilienfinanzierungen und auch nicht des Lieferantenkredits. Dieser Irrtum entsteht häufig, da Forderungen im Debitoren-Sinn selten als Kredit bezeichnet werden.

Bei der klassischen Kreditversicherung müssen Sie mit steifen Verträgen rechnen (mindestens 1 Jahr Dauer) inkl. automatischer Verlängerung bei vergessener Kündigung. Außerdem ist es Pflicht, den kompletten Umsatz zu versichern (Globalzession). Es kann sein, dass die Versicherung

im Schadenfall nicht bezahlt, zum Beispiel weil nicht alle Obliegenheiten eingehalten wurden.

**KLASSISCHE KREDITVERSICHERUNG:**

*“Verträge mit Mindestlaufzeit und automatischer Verlängerung, verpflichtete Globalzession und späte Auszahlung mit 10-30 % Selbstbehalt, eventuell auch ausfallende Bezahlung - das ist für viele kleine und mittlere Unternehmen nicht machbar.”*

**AUSZAHLUNGEN NUR**

# 70-90%

Bei klassischen Kreditversicherungen

Die Auszahlung erfolgt erst sehr spät, nämlich mehrere Wochen nach Schadenmeldung, und Sie bekommen nur 70-90 % ausbezahlt. Daher ist die herkömmliche Kreditversicherung für viele Unternehmen im KMU-Bereich nicht interessant, für die alternativ und unbedingt die moderne Forderungsausfallversicherung zu empfehlen ist.



## 7. So funktioniert die *moderne* Forderungsausfall-Versicherung



Sobald sich ein **neues Geschäft anbahnt**, erfragen Sie die **Versicherbarkeit des Debitoren** an. Nach Bestätigung seitens des Kreditversicherers kommen Sie mit dem Kunden ins Geschäft und nehmen den **Auftrag** an. Als Nächstes **produzieren, liefern bzw. leisten** Sie Ihren Teil der Abmachung und stellen darüber eine **Rechnung**. Diese ist mit einem Zahlungsziel, also mit einem Datum für die

**Fälligkeit**, verbunden. Sie versichern diese Einzelforderung nun. Und dann passiert das, was leider allzu häufig passiert: Die Frist verstreicht. An diesem Punkt wird es bei der herkömmlichen Kreditversicherung heikel, denn nun dürfen Sie keine der Obliegenheiten verletzen. Zudem rauben Ihnen Jahres-Policen über Ihren Grundumsatz Ihre Flexibilität. Tritt ein Schadenfall ein, so erhalten Sie potenziell nur 70 % der Rechnungssumme aufgrund des hohen Selbstbehalts.

Die moderne Versicherung für den Forderungsausfallschutz nimmt Ihnen diese Bedenken: Die **Schadenmeldung** erfolgt **automatisch**, der **Versicherungsfall** tritt ein und die **Auszahlung** erfolgt.

### Eckpfeiler des modernen Forderungsausfallschutzes

**Zeitpunkt des Abschlusses:** Der Forderungsausfallschutz kann entweder vor oder nach der Rechnungsstellung abgeschlossen werden, wobei "vor" sogar vor dem Geschäftsabschluss meint. Bei Letzterem können Sie ein Debitorenlimit (auch Kundenlimit) anfragen, das die Versicherung akzeptiert. Nie war es sorgloser möglich, ein Geschäft abzuschließen und

eine Rechnung zu schreiben: Komme was wolle, Sie genießen Versicherungsschutz.

**Umfang der Police:** Sie haben die Möglichkeit, nur einzelne Forderungen abzusichern. Fällt Ihnen beispielsweise eine Veränderung am Zahlungsverhalten eines Kunden auf, versichern Sie spontan den nächsten Auftrag. Sie sind maximal flexibel und an keine langfristigen Verträge gebunden. Sie können im Einzelfall entscheiden, ob die Versicherung zum angebotenen Preis sinnvoll ist. Außerdem schließt der Versicherungsschutz die Insolvenz und die Nicht-Zahlung eines Debtors ein. Es spielt also keine Rolle, warum einer Ihrer Kunden nicht zahlt, wichtig ist nur die Tatsache, dass Sie für Ihre erbrachte Leistung Ihr Geld nicht bekommen haben.

**Dauer einer Police:** Eine Police auf Globalzession (gesamter Umsatz) gilt herkömmlich 12-24 Monate. Neuerdings wird dies variabel gehandhabt: Für jede Forderung/jeden Debitor wird eine einzelne (Mini-)Police erstellt, ohne die Notwendigkeit, den Gesamtumsatz zu versichern (Police auf Transaktionsebene).

**Selbstbehalt im Schadenfall:** Der Selbstbehalt ist der Anteil, den Versicherungsnehmer im Versicherungsfall selbst zu tragen haben. Der Versicherer übernimmt also nicht das vollständige Risiko. Herkömmlich beläuft sich der Selbstbehalt je nach Police auf 10-30 %. Mittlerweile gibt es jedoch Lösungen, die eine Selbstbeteiligung von 0 % des Rechnungsbetrags vorsehen.

**Obliegenheiten:** Obliegenheiten sind die Informationspflichten gegenüber dem Versicherer. Diese einzuhalten ist sehr wichtig, denn die Nichteinhaltung kann zur Ablehnung des Schadenfalls führen. Moderne Lösungen

können Sie bei der Abwicklung der Kreditversicherung unterstützen, sodass Sie keine Frist mehr verpassen und im Schadenfall sicher Ihr Geld erhalten.

Eine Kreditversicherung sollte Ihren Bedürfnissen entsprechen, nicht umgekehrt. Ihr Versicherer sollte ein zuverlässiger Partner sein, bei dem Sie keine Angst vor dem Kleingedruckten, beispielsweise in den Obliegenheiten, haben müssen. Ein solcher Partner

- **informiert** (über Risiken),
- **warnt** (vor Zahlungsauffälligkeiten) und
- **schützt**, indem er im Schadenfall einspringt.

## 8. Credit-Management-Plattform als Steuerzentrale

Moderner Forderungsausfallschutz ist die Basis eines jeden zukunftsorientierten Unternehmens. Er sichert Ihnen Ihren verdienten Zahlungseingang ab, egal ob Sie einen Schadenfall erleiden oder nicht. Forderungsausfallschutz ersetzt Ihnen keinesfalls ein umfassendes Credit Management, sondern ist ein sinnvoller Bestandteil.

### CREDIT MANAGEMENT:

Credit Management umfasst alle Instrumente, die Unternehmen nutzen, um potenziellen Risiken im Prozess nach Rechnungsstellung zu begegnen. Diese beinhalten u. a. Bonitätsauskunft des Debtors, Kreditversicherung, Factoring- und Inkassosteuerung, Zahlungsbedingungen, Kreditvergaberichtlinien, Bewertung des Debtors, Forderungseinzug etc.

Zudem erlaubt die Absicherung von Einzelforderungen, Ihre Risiken gezielter zu handhaben, nämlich forderungsbasiert bzw. debitorienbasiert. Dieses Vorgehen erfordert natürlich auch schlanke, effiziente Prozesse, um sicherzugehen, dass verdientes Geld zuverlässig eingeht und Ihr Unternehmen wachsen kann.

Die moderne Credit-Management-Plattform Bilendo stellt Ihnen alle Instrumente des Credit Managements zur Verfügung, um alle Prozesse zur Minimierung des Forderungsrisiko zentral abzubilden, zu steuern und zu automatisieren. Diese Instrumente umfassen unsere Services Forderungsmanagement, Debitorenmanagement, Inkasso, Mahnwesen, Kundenportal, Serviceportal, Zahlungsverkehr, Factoring, Risikomanagement und natürlich der Forderungsausfallschutz.

Der Bilendo-Forderungsausfallschutz bietet Ihnen eine Einzelforderungsbasis, schnelle und definitive Auszahlung 60 Tage nach Fälligkeit, Obliegenheitsunabhängigkeit und minimaler Aufwand.

Mithilfe der zentralen Plattform lassen sich alle Ihre Ausgangsrechnungen, versichert oder nicht, einfach verarbeiten. Dabei behalten Sie immer die Übersicht, wie es um Ihre Forderungen steht. Durch Automatisierung, perfekte Integrierbarkeit und große Flexibilität erfahren Sie umfassende Entlastung für Ihr Tagesgeschäft, steigern Ihren Umsatz und senken Kosten durch reibungslose, zentrale Prozesse.

Für nachhaltige Geschäfte brauchen Sie die richtigen Informationen, um die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden einzuschätzen. Als Bilendo-Kunde erhalten Sie eine individuelle ScoreCard, die Ihnen dabei hilft, Risiken automatisch zu

identifizieren, und diese im nächsten Schritt nach

einem automatisch übermittelten Vorschlag abzusichern. Stellschrauben in der ScoreCard sind wichtige Daten zu Ihren Kunden wie die Kennzahl DSO, DSO-Veränderung, die Bonität und damit verbundene Veränderungen, aber auch Forderungshöhe und andere Parameter spielen eine Rolle.

Mit den richtigen Informationen können Sie zuversichtlich strategische Entscheidungen treffen und Ihr Unternehmen profitabel wachsen lassen.

### WAS IST DSO?

Mit Hilfe 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

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

## Fazit

Forderungsausfallversicherung macht für alle Unternehmen Sinn, die Waren oder Dienstleistungen auf Rechnung an andere Unternehmen verkaufen. Dabei ist Forderungsausfallschutz mehr als "nur" die Absicherung der Bilanz vor Zahlungsausfällen, sondern zudem eine sinnvolle Finanzierungsmaßnahme. Eine solche moderne Versicherung eignet sich für Unternehmen, die

nach einer Credit-Management-Lösung suchen und ein höheres Umsatzwachstum anstreben.

Mit der Credit-Management-Plattform Bilendo wird zum einen die Abwicklung der Forderungsausfallversicherung vereinfacht und automatisiert. Zum anderen profitieren Nutzer von einem zentralen System, mit dem Sie alle Ausgangsrechnungen verwalten können.



## BILENDO

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](http://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](mailto: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