

Tipps zur Vermeidung von Zahlungsausfällen

1. Teil der Serie: Hintergrund und Grundlagen

Tägerwilen 30.Juni 2010 Gerade Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) leiden überdurchschnittlich häufig und heftig unter den Folgen von Zahlungs- und Forderungsausfällen. Besonders betroffen sind KMU in den Bereichen Bau, Handwerk und allgemeine Serviceleistungen.

Die Gründe für den Zahlungsausfall sind vielfältig, allerdings kann man eine einfache Klassifizierung anhand der Kunden vornehmen. Bei Geschäftskunden (B2B) sind vor allem kurzfristige Liquiditätsengpässe und ausstehende Forderungen an eigenen Kunden dafür verantwortlich, dass offene Rechnungen nicht bezahlt werden können. Verschlechtert wird deren Situation oftmals durch zu geringe Eigenkapitalrücklagen. Diese machen sich besonders zu Zeiten von geringem Auftragszugang bemerkbar, da sie den wirtschaftlichen Spielraum stark eingrenzen.

Bei privaten Kunden (B2C) sind vor allem Überschuldung und Arbeitslosigkeit verantwortlich für unbezahlte offene Rechnungen. Oftmals kann auch ein kurzfristiger Liquiditätsengpass zur Verschlechterung der Zahlungsmoral führen, allerdings gibt es gerade im B2C-Bereich auch eine beträchtliche Anzahl von Schuldnern, die bewusst auf das Begleichen von Rechnungen verzichten.

Vor allem für KMU kann es für das wirtschaftliche Überleben ausschlaggebend sein, die Zahlungsmoral ihrer Kunden permanent vor Augen zu haben. So können Forderungsausfälle bereits vorab vermieden werden oder zumindest das Risiko deren Eintrittsrisiko zu minimieren.

Tipp: Solide Grundlage der Geschäftsbeziehung schaffen, indem man die Kunden kennen lernt

Vorab muss erst einmal geklärt werden, ob es sich bei dem Kunden um eine Privatperson oder um eine Firma handelt.

Im Falle eines Privatkunden müssen Informationen über den vollständigen Namen, Familienstand und Geschäftsfähigkeit eingeholt werden.

Handelt es sich bei dem Kunden um eine Firma, so muss bereits im Vorfeld geklärt sein, ob es sich hierbei um einen Einzelkaufmann oder um eine juristische Person handelt. Wie auch im Falle des Privatkunden ist es von großer Bedeutung den exakten und offiziellen Firmennamen zu kennen. Ist der Auftraggeber eine juristische Person, so ist es auch wichtig dessen Gesellschaftsform zu kennen. Weiterhin ist festzustellen, ob der etwaige Gesprächs- bzw. Vertragspartner auch tatsächlich über die entsprechende Handlungsbefugnis verfügt, eine Geschäftsbeziehung eingehen zu können und wer der legale Repräsentant der Firma ist.

Ganz egal ob es sich um einen B2C- oder B2B-Kunden handelt, um später die Zahlung ohne allzu große Probleme einfordern zu können, ist strikt darauf zu achten, dass der Auftraggeber in sämtlichen Dokumenten des Schriftverkehrs immer gleich und mit seinem offiziellen Namen adressiert wird.

Weiterführende Links: <http://www.inkasso.ag/checkliste-fuer-glaebiger.html>;
<http://www.inkassobuero.de/forderungsausfall.php?linkid=2>

Über die inkasso punkt ag

Debitoren Management, Rechtliches Inkasso, [Forderungskauf](#), Bonusinkasso.
Kompetent in der Analyse, professionell in der Einbringung, Leistungsstark im Service.

Wir sorgen mit unserem innovativen **Schuldner-Kommunikationskonzept** für einen schnelleren Zahlungseingang bei gleichzeitiger Erhaltung der Kundenbeziehung. Unser Ziel und Anspruch ist es, dass die Rechnungen unserer Kunden als Erstes bezahlt werden. Dafür bieten wir professionelle, effiziente und effektive Inkasso-Dienstleistungen an, die durch die Nutzung aller uns zur Verfügung stehenden Kommunikationskanäle gekennzeichnet sind.

Kontakt und weitere Informationen:

inkasso punkt ag

Herr W. Jochum

Bahnstrasse 1

CH-8274 Tägerwilen

Telefon: +41 (0) 71 677 20 90 Fax: +41 (0) 71 677 20 91

E-Mail: office@inkasso.ag Internet: www.inkasso.ag