

Mehr Liquidität durch den richtigen Umgang mit offenen Forderungen *Systematisches Heben von schlummernden Liquiditätspotentialen durch professionelles Debitorenmanagement.*

Die Finanzplanung jedes Unternehmens umfasst bei Gründung, vor neuen Investitionen sowie im laufenden operativen Geschäft, die Bereiche Kapitalbedarfsplanung, Liquiditätsplanung sowie Rentabilitätsvorschau. So genau diese Bereiche, vor allem die Liquiditätsplanung, im besten Fall auch vorgenommen werden, im alltäglichen Geschäft können sich unorganisiertes oder nachlässiges Debitorenmanagement fatal auf die Solvenz Ihres Unternehmens auswirken.

Setzen Sie Standards, nicht Massnahmen, wenn es um Ihre Liquidität geht.

Unruhige wirtschaftliche Zeiten, branchenabhängige saisonale Schwankungen im Einnahmenbereich, kurzfristig anfallende investive Ausgaben: all diese Faktoren sind ein Grund mehr, für das eigene Unternehmen von Geschäftsbeginn an Standards hinsichtlich effizientem [Debitorenmanagement](#) zu setzen. Denn befindet sich das Unternehmen einmal in einem finanziellen Engpass, sind Massnahmen wie Einräumung von kürzeren Zahlungszielen, An- oder Teilzahlungsvereinbarungen oder diverse Factoring-Varianten dem Kunden gegenüber schwer darzustellen und durchzusetzen bzw. können sich diese nur mehr bedingt nützlich in Bezug auf die erforderliche Liquidität auswirken. Dazu steigt der Kostendruck im Allgemeinen und die Zahlungsmoral der Kunden sinkt stetig.

Dennoch schrecken viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zurück, ein konsequentes Forderungsmanagement zu betreiben; aus Angst, Geschäftsbeziehungen könnten so generell Schaden nehmen. Dabei wird nicht nur übersehen, dass ein professionelles Risikomanagement eine professionelle Geschäftsführung signalisiert, sondern es werden existentiellen Bedrohungsszenarien für das Unternehmen Tür und Tor geöffnet.

Zur Vermeidung von oben genannten Risiken bedarf es nicht nur der Einhaltung grundlegender Regeln wie initiale und periodische Überprüfung der Kundenbonität, klare Kundenkommunikation, Geltendmachung von Verzugszinsen und – so banal es klingt – selbst pünktliche Rechnungslegung, sondern einer klaren Strategie und strikten Umsetzung bezüglich Prozesse im Forderungsmanagement.

Werkzeug dafür ist zum Beispiel der Aufbau eines effektiven Frühwarnsystems, das nach erfolgtem klassischen Verlauf – Rechnungslegung, Zahlungserinnerung, erste Mahnung – in Kraft tritt. Dies kann im Unternehmen selbst etabliert, oder aber die weitere Forderungsabwicklung zu einem Inkassodienstleister ausgelagert werden. Diesem stehen meist umfassendere Instrumente zur Einbringung zur Verfügung und binden keine unternehmensinternen Kapazitäten. Dabei ist immer auf eine adäquate Einbringungsform seitens des Inkassodienstleiters entsprechend der eigenen Unternehmenskultur zu achten. Ein ideales Instrument in der Debitorenansprache stellt dabei die Telefonie dar – ein von der **inkasso.ag** favorisiertes Vorgehen, das eine erfolgreiche Einbringungsquote von bis zu 60% in der vorrechtlichen Phase aufweist.

Ebenso sind unternehmensinterne Prozesse zum Screening von älteren Verlustscheinen nicht nur für die Liquiditätssteuerung von Bedeutung, Sie ersparen sich damit auch unnötigen Beschaffungsaufwand bei kurzfristigem Investitions- oder Finanzbedarf. Des weiteren vermeiden Sie auf diese Weise, dass eine erfolgreiche Einbringung von offenen Forderungen schlichtweg an der Verjährung scheitert. Zu diesem Zeitpunkt hätten Sie als Creditor bereits vielerlei Einbringungsmöglichkeiten verabsäumt. Lassen Sie es dazu nicht kommen!

Über die inkasso.ag

Kompetent in der Analyse, professionell in der Einbringung, leistungsstark im Service.

Wir sorgen mit unserem innovativen Schuldner-Kommunikationskonzept für einen schnelleren Zahlungseingang. Unser Ziel und Anspruch ist es, dass Ihre Rechnungen als Erstes bezahlt werden. Dafür bieten wir Ihnen professionelle, effiziente und preisgünstige Inkasso-Dienstleistungen an, die durch die Nutzung aller zur Verfügung stehenden Kommunikationskanäle gekennzeichnet sind.

Kontakt und weitere Informationen:

inkasso.ag

Frau S. Hummel

Bahnstrasse 1

CH-8274 Tägerwilen

Telefon: +41 (0) 71 677 20 90

Telefax: +41 (0) 71 677 20 91

E-Mail: office@inkasso.ag

Internet: www.inkasso.ag