

## **2. Teil der Serie: Die zehn goldenen Regeln**

### **Tipps zur Vermeidung von Zahlungsausfällen**

Der Kostendruck steigt, die Zahlungsmoral sinkt: Besonders Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) sind hiervon betroffen. Durchschnittlich werden in der Schweiz rund zwei Millionen Zahlungsbefehle ausgestellt in einem Gesamtwert von etwa zwei Milliarden Franken. Trotz dieser Fakten schrecken gerade KMU oft davor zurück konsequentes [Forderungsmanagement](#) zu betreiben. Diese Angst wird häufig damit begründet, dass wichtige Geschäftsbeziehungen Schaden tragen könnten, wenn man im Forderungsmanagement zu selbstbewusst auftritt. Ein professionelles Risikomanagement signalisiert jedoch eine professionelle Geschäftsführung.

Die „10 goldenen Regeln“ zur Vermeidung von Zahlungsausfällen, sollen vor allem dem Mittelstand dienen sich vor ausständigen Forderungen zu schützen und gleichzeitig die Liquidität des Unternehmens zu erhöhen.

#### **1. Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden**

Jeder potenzielle Kunde sollte einer [Bonitätsprüfung](#) unterzogen werden. Damit dringt man in niemandes Privatsphäre ein, sondern setzt ein Zeichen für professionelles Geschäftsgebahren.

#### **2. Setzen Sie die Geschäftsbedingungen ein**

Die Geschäftsbedingungen sind ein wichtiger Bestandteil der schriftlichen Kundenkommunikation, denn sie klären über Rechte auf, schränken Haftungen und Verbindlichkeiten ein und schützen das eigene Unternehmen. Aus diesem Grund sollten die Geschäftsbedingungen auch in jedem vertraglich relevanten Dokument enthalten sein.

#### **3. Legen Sie die Zahlungsbedingungen fest**

Vor dem Beginn einer Geschäftsbeziehung müssen die Zahlungskonditionen bindend festgelegt und von allen beteiligten Vertragspartnern bestätigt werden.

#### **4. Stellen Sie die Rechnungen stets pünktlich**

Es klingt fast banal, aber nur wer pünktlich seine Rechnungen stellt, kann späteren Zahlungsverzögerungen vorbeugen. Man muss strikt darauf achten, dass der Auftraggeber in sämtlichen Dokumenten des Schriftverkehrs immer gleich, direkt und mit seinem offiziellen Namen adressiert wird.

#### **5. Kommunizieren Sie klar und eindeutig**

Klare Kommunikationsprozesse gegenüber dem Kunden beeinflussen die Zahlungsmoral auf positive Weise. So ist es beispielsweise ratsam, den Eingang jeder Rechnung mit einem kurzen Anruf zu überprüfen und den jeweiligen Geschäftspartner unverzüglich und direkt über ausstehende Forderungen zu informieren.

#### **6. Führen Sie exakt Buch**

Ein- und ausgehende Rechnungen müssen genauestens dokumentiert werden. Ein gut strukturiertes Ablagesystem trägt maßgeblich dazu bei, einen guten Überblick zu behalten und schneller auf ausstehende Forderungen reagieren zu können.

## **7. Machen Sie Verzugszinsen geltend**

Bleiben trotz Mahnungen die eingeforderten Zahlungen aus, so sollte der betroffene Unternehmer den entstandenen Zinsverlust mit einem Verzugszins in Rechnung stellen. Die Höhe des Verzugszinssatzes wird in der Schweiz im geltenden Finanzgesetzbuch geregelt.

## **8. Behalten Sie die Bonität im Auge**

Überprüfen sie die Kreditwürdigkeit ihrer Bestandskunden jährlich zweimal.

## **9. Belohnen Sie schnelle Zahlungen**

Veranschlagen sie einen prozentualen Preisnachlass bei Zahlung innerhalb eines festgelegten Zeitraumes, denn damit schaffen sie einen zusätzlichen Anreiz für ihre Kunden, die Rechnungen zügig zu bezahlen.

## **10. Prüfen Sie Finanzierungsalternativen**

Finanzierungsalternativen wie das Factoring, das Finetrading oder auch verschiedene Leasing-Modelle sind flexible und professionelle Formen der Unternehmensfinanzierung, die vor fälligen oder ausbleibenden Forderungen schützen und den Cashflow signifikant steigern können.

### **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 Tägerwilten  
Telefon: +41 (0) 71 677 20 90  
Fax: +41 (0) 71 677 20 91  
E-Mail: [office@inkasso.ag](mailto:office@inkasso.ag) Internet: [www.inkasso.ag](http://www.inkasso.ag)

<http://www.test.de>

