



Wirtschafts- und Steuernachrichten für Ihr Unternehmen

Wie kommen Sie schneller zu Ihrem Geld – Ausfallrisiko minimieren

Unternehmen gehen oft in Vorleistung für ihre Kunden, indem erbrachte Leistungen erst nach Erbringung fakturiert werden und dem Kunden auch ein Zahlungsziel eingeräumt wird. Dies bedeutet jedoch für das Unternehmen, dass es die Zeitspanne zwischen Lieferung bzw. Leistungserbringung und dem Zahlungseingang am eigenen Bankkonto finanzieren muss. Hier einige Tipps, wie diese Zeitspanne möglichst kurz gehalten werden kann und Sie Ausfallrisiken minimieren:

- **Auswahl der Geschäftspartner und Vertragsgestaltung:** Bei Beginn der Geschäftsbeziehung, und in weiterer Folge je nach Anlass von Zeit zu Zeit, sollten Informationen zu Bonität und Zahlungsverhalten des Kunden eingeholt werden. Im Auftrag ist auf eine genaue Vereinbarung der Zahlungsbedingungen (eventuell mit Eigentumsvorbehalten) zu achten. Mit der Vereinbarung von Anzahlungen kann der Zahlungsfluss entsprechend der Leistungserstellung gestaltet und ein Ausfallrisiko reduziert werden.
- **Fakturierung:** Rechnungen sollten unmittelbar mit Lieferung oder Ende der Leistungserstellung (möglichst elektronisch) versandt werden. Rückfragen aufgrund von unklaren Formulierungen in Rechnungen bindet nicht nur teure Arbeitszeit, sondern verzögert auch den Zahlungseingang.
- **Mahnungen:** Mahnungen sollten zeitgerecht, klar formuliert und mit exakten Terminvorgaben beim Kunden einlangen. Aktives Nachtelefonieren in Form von professionell geführten Mahngesprächen ist oft wirkungsvoller als mehrstufige schriftliche Mahnschreiben.

Wir empfehlen darüber hinaus klare Standards („Fakturier- und Mahn-Policy“) im Unternehmen umzusetzen:

- Wann wird im Unternehmen fakturiert? Wer ist dafür verantwortlich?
- In der Rechnungswesen-Software sollten jedenfalls Kreditlimits, Mahnstufen, standardisierte Mahnbrieife und ein straffer Mahnzyklus hinterlegt und auf dessen Einhaltung strikt geachtet werden.

Sie reduzieren damit Ihr Ausfallrisiko, schaffen Liquidität und eine faire Zusammenarbeit zur Sicherung des nachhaltigen Erfolgs Ihres Unternehmens.

Damit spielen Sie sich für Ihre guten Kunden frei und investieren weniger Zeit ins frustrierende Nachlaufen von schlechten Zahlern. Und – Hand aufs Herz – sind notorisch säumige Kunden wirklich gute Kunden?

Wir checken Ihr aktuelles Fakturierungs- und Mahnsystem und unterstützen Sie bei der organisatorischen Optimierung im Unternehmen. Wenn Sie Ihr Rechnungswesen an uns

auslagern und wir einen zeitnahen (digitalen) Belegfluss vereinbaren, integrieren wir für Sie gerne auch ein professionelles, periodisches Mahnwesen.

Stichwörter: Mahnwesen, Fakturierung, Ausfallrisiko, Steuerberater, Lieferung

Stand: März 2019 | LBG