

## Forderungsmanagement – Schwachstelle bei vielen KMU

Unzulänglichkeiten beim Forderungsmanagement haben sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Risikofaktor gerade für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt. In Beratungsprojekten bemerken wir immer wieder, dass ein geeignetes Mahnwesen / Forderungsmanagement fehlt, bzw. nur rudimentär betrieben wird. Die Gefahren, die sich aus einem mangelnden oder fehlenden Forderungsmanagement ergeben, können fatal sein. Ein mangelhaftes Forderungsmanagement ist häufigste Ursache für Unternehmenskrisen.

Der durchschnittliche Forderungsausfall 2015 lag nach erster Einschätzung bei etwa 2,7%.

Die Zahl wirkt auf den ersten Blick sehr klein. Wir wollen sie anhand eines Beispiels aber relativieren.

### Beispiel:

<b>Ausgangslage:</b>	
<b>Betrieb</b>	Malerbetrieb
<b>Umsatz</b>	730.000
<b>Gewinn vor Steuern</b>	73.000
<b>Umsatzrendite</b>	10%
<b>Forderungsausfall 2015 in %</b>	2,70%
<b>Forderungsausfall 2015 in €</b>	19.710

Wir haben einen Malerbetrieb mit 730.000 € Umsatz und einem Gewinn vor Steuern von 73.000 €, was einer Umsatzrendite von 10% entspricht.

Durch fehlendes Forderungsmanagement, hat der Betrieb in 2015 einen Forderungsverlust von 19.710 € erlitten.

Wird davon ausgegangen, dass die Art und die Höhe der Forderungsausfälle sich in etwa jährlich wiederholt, muss der Frage nachgegangen werden, wie diese Ausfälle kompensiert werden können? Da ein Forderungsmanagement nicht betrieben wird, muss die Kompensation über den Mehrumsatz erfolgen, um den gleichen Gewinn zu realisieren.

Die Berechnung des benötigten Mehrumsatzes folgt einer einfachen Formel

$$\text{Mehrumsatz} = \text{Forderungsverlust} * 100 / \text{Umsatzrendite}$$

Legt man die Umsatzrendite von 10% zugrunde, ergibt sich für unseren Malerbetrieb ein benötigter Mehrumsatz von 197.100 € jährlich, um die Forderungsausfälle zu kompensieren und den gleichen Gewinn zu generieren.

$$\text{Berechnung: } 19.700 \text{ €} * 100 / 10 = 197.000 \text{ €}$$

### **Bei der Frage nach dem Mehrumsatz, ergeben sich für das Unternehmen aber bereits weitere Problemstellungen.**

- Haben wir die personellen Kapazitäten um den Mehrumsatz zu generieren
- Können wir bei der Ausweitung des Umsatz die Umsatzrendite halten
- Ist eine schnelle und drastische Umsatzsteigerung bei gegebenen Markt- und Wettbewerbsbedingungen ohne weiteres möglich
- Müssen für die Umsatzausweitung Aufträge angenommen werden, welche eigentlich nicht zur Unternehmensstrategie passen ( bspw. Großprojekte ) uvm.

Ein fehlendes Forderungsmanagement beinhaltet also nicht nur die Abschreibung und der Verlust der Forderung, sondern bringt erheblich mehr Probleme mit sich.

### **Wie vermeiden Sie in Zukunft Forderungsausfälle?**

- Die Stammdaten des Kunden müssen stimmen
- Kein Auftrag ohne Vertrag
- Bonitätsprüfung vor Auftragsvergabe
- Anzahlungen und Teilrechnungen stellen
- Eigentumsvorbehalt nutzen, falls möglich
- Geldeingang regelmäßig prüfen
- Forderungsbestand optimieren ( Ein Monatsumsatz bei 30 Tage Zahlungsziel / halber Monatsumsatz bei 14 Tage Zahlungsziel ) → alles darüber ist gebundene Liquidität
- Regelmäßig und zeitnah mahnen ( 2./3. Mahnung sind keine Pflicht )
- Mahnbescheide selber online erlassen oder Anwalt hinzuziehen

Ein strukturiertes Mahnwesen bedarf einer geeigneten Softwareunterstützung.

Auf unserer Homepage finden Sie unter Downloads eine Excelbasierte Lösung für Ihr Forderungsmanagement zum kostenlosen Download. Die Anleitung ist mit Screenshots im Tool hinterlegt.

Mit diesem Tool haben Sie Ihr Forderungsmanagement im Blick und können es einfach und professionell steuern.

Bei Fragen wenden Sie sich an uns.

Für folgende Problemstellungen stehen wir als Sparringspartner ebenfalls zur Verfügung.

- Kalkulation & Kostenrechnung
- Controlling & Unternehmenssteuerung
- Finanzierung & Liquidität
- Krise und Sanierung
- Unternehmensnachfolge

### **Kontakt:**

Alexander Ruck

Alexander.ruck@crossmedia-consulting.com

0176 – 386 475 90