



Rüdiger Hildebrandt

Forderungsmanagement – *praktisch* –

aus: Der Leser fragt –
der Experte antwortet
praktische Ratschläge
auf Fragen aus dem
kaufmännischen Alltag

Frage: *Gibt es eine effiziente Methode zwischen der klassischen Mahnung, also dem Brief oder dem Nachtelefonieren, auf der einen Seite und dem Mahnbescheid bzw. der gerichtlichen Verfolgung auf der anderen Seite um zügig an seine Außenstände zu kommen, ohne dabei den Kunden als Kunden zu verlieren?*

Jan Loose, Baudienstleistungen, München

Antwort: Ja, aber vorab kurz folgende Feststellung: die meisten zahlen nicht weil sie böswillig sind, sondern weil sie sich selber in einem Liquiditätsengpass befinden, z.B. weil ihre eigenen Kunden sie nicht bezahlen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten in diesem Stadium. Eine Methode, die immer wieder hilft ist diese: Ich biete meinem Kunden an, die Verbind

lichkeiten, die er mir gegenüber hat, über Wechsel zu finanzieren. Nicht **einen** Wechsel, sondern **mehrere** in einer vernünftigen Stückelung. Der einzelne Wechsel darf nicht so groß sein, dass er ihn erschlagen könnte. Die Fälligkeiten lege ich so, dass sie nicht mit den wichtigen Zahlungsterminen für Lohn und Gehalt, Steuern und Sozialabgaben kollidieren. Ich weise ihn auch auf die Möglichkeit der Prolongation, die Verlängerung der Laufzeit hin.

Folgende Vorteile ergeben sich für beide Seiten:

- Der Kunde erhält erst einmal zeitlich Luft und hat einen Gläubiger weniger am Hals.
- Ich habe sofort Zahlungsmittel in der Hand – der Wechsel ist nach Bargeld das härteste Zahlungsmittel – und kann damit meinerseits meine Lieferanten bezahlen. Ich gebe den Wechsel somit *an Order* weiter – daher auch der Begriff: *Orderpapier*. Auch aus diesem Grund ist eine vernünftige Stückelung notwendig. Wenn ich die Wechsel dagegen meiner Hausbank gebe, belaste ich damit nur meine Kreditlinie und habe nichts gewonnen. Es ist oft interessant zu sehen, wenn man einen Wechsel umdreht, insbesondere wenn er abgelaufen ist, was er für eine Reise hinter sich hat.

Der Einwand, ich würde jetzt länger auf mein Geld warten greift nur bedingt. Natürlich dauert es noch einige Zeit, bis das *Lieferantenkreditengagement* endgültig erfüllt ist. Es ist aber auch die Frage erlaubt, ob irgend eine andere Methode schneller gewesen wäre. Auf jeden Fall verfüge ich aber sofort über relativ harte Zahlungsmittel, die ich umgehend verwenden kann. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Wechsel platzt ist bei vernünftiger Handhabung in der Praxis relativ gering. Wechselverbindlichkeiten werden i.d.R. immer zuerst bedient. Und wenn ein Wechsel tatsächlich platzt, so erhalte ich im Rahmen eines Urkundenprozesses sehr schnell einen vollstreckbaren Titel.

Wenn sich ein Kunde bzw. Schuldner bei andauerndem Zahlungsverzug gegen diese oder eine ähnliche Zahlungsvereinbarung sperrt ist das ein ernst zu nehmender Warnhinweis, z.B. akute Insolvenzgefahr oder Arglist. *Rüdiger Hildebrandt*

Rüdiger Hildebrandt ist Diplom-Betriebswirt und berät und betreut seit über 15 Jahren auf freiberuflicher Basis kleine und mittlere mittelständische Unternehmen mit dem Schwerpunkt:

Liquidität, Rentabilität, Unternehmensführung und Vertrieb.

Es handelt sich hierbei um keine eigenständigen Schwerpunkte, sondern um Facetten einer ganzheitlichen Methode. In die Unternehmen wird Rüdiger Hildebrandt seit Anfang der 90er Jahre gerufen, weil es große Probleme mit der **Liquidität** gibt. Die Situation bewegt sich in der Regel zwischen besorgniserregend und dramatisch. Die Existenz der Unternehmen ist teilweise akut gefährdet. Die Ursache hierfür liegt meistens aber nicht in einer falschen Unternehmensfinanzierung, sondern an einer mangelhaften **Rentabilität** des Unternehmens als Ganzem. Weiteres Kosten sparen ist nicht angesagt und auch nicht mehr möglich, da das in der Regel schon weitgehend ausgeschöpft ist. Es muss die Leistung, also der Umsatz, **ohne** dass die fixen Kosten steigen dürfen, drastisch erhöht werden. Diese Mehrleistung muss dann – weil die Märkte ja auch enger geworden sind – mit aggressiven **Vertriebsmethoden** verkauft werden. Ein Unternehmen, das an die Kapazitätsgrenze geführt wird und ständig dort arbeitet, muss straff und taff geführt werden. Die Anforderungen an die **Unternehmensführung** sind enorm.

Ein **ganzheitlicher Lösungsansatz** war bzw. ist deshalb gefragt. Die daraus entwickelte und immer weiter verfeinerte Anwendungsmethode liegt jetzt in Form eines Praxis-Handbuchs mit folgendem Titel vor:

Die Deckungsbeitragsrechnung
als Instrument der
strategischen Unternehmensführung

eine praxisorientierten Arbeitanleitung
für mittelständige
Bauhandwerks- und Bauunternehmer

Es wendet sich in erster Linie an **Nicht-Betriebswirtschaftler** und **Nicht-Akademiker** – also an **Praktiker** – und ist dementsprechend leicht verständlich geschrieben. Dazu gehören Excel-Anwendungen, um die beschriebenen Kalkulationen, die Basiszahlenermittlung, die Unternehmensplanungen und das Controlling, etc. komfortabel über den PC durchführen zu können. Oder sie dienen als Vorlage für eigene komplexe Anwendungen.

ISBN 3-00-018421-X
Verlag Rüdiger Hildebrandt
www.RH-MUC.com
Mail@RH-MUC.com

Bei dem vorliegenden Beitrag handelt es sich um Auszüge aus diesem Praxishandbuch. Erschienen ist dieser Beitrag in diversen Fachzeitschriften, insbesondere für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe.