

11. Dezember 2018

## Kredit- und Debitorenmanagement: eine Ganzjahresaufgabe

**Das Jahresende naht: Zeit für einen Rückblick. Allzu rosarot sollte die Brille dabei nicht sein. Wer jetzt noch grosse, bereits gemahnte Zahlungsausstände hat, die einem positiven Rechnungsabschluss im Wege stehen, macht etwas Grundlegendes falsch.**

*Raoul Egeli*



*Raoul Egeli weist darauf hin, dass Kredit- und Debitorenmanagement nicht nur am Jahresende oder in einem Akutfall ein Thema sein darf. (Bild: zVg / Creditreform)*

Natürlich bedeutet eine Mahnung noch lange nicht, dass eine Zahlung ausbleibt. Aber wenn sich solche Zahlungsrückstände in der Masse häufen, dass sogar, bedingt durch die notwendigen Wertberichtigungen, das Ergebnis stark geschmälert wird, dann kann dies die Liquidität des Unternehmens in Gefahr bringen. Der geschäftliche Alltag dreht sich primär um Akquisition, Auftragsbearbeitung, Kostenkontrolle, Personal und Innovation. Die Liquidität wird in vielen Gewerbebetrieben quasi vorausgesetzt. Probleme werden erst spät erkannt. Das gilt insbesondere für drohende Zahlungsausfälle. Man ist überzeugt, seine Kundschaft und deren finanzielle Situation gut zu kennen. Zahlungsverzögerungen werden zuweilen nicht als Alarmsignal verstanden, sondern als gute Gelegenheit, dem Kunden zu signalisieren, dass man zu ihm hält. Dabei fallen rund 70 Prozent aller Debitorenverluste ausgerechnet bei Stammkunden an. Man vertraut einander. Die Anzeichen drohender Zahlungsengpässe werden buchstäblich ausgeblendet. Es ging ja immer gut.

### **Kredit- und Debitorenmanagement als Daueraufgabe**

Das Kreditmanagement gehört deshalb zum täglichen Brot jedes Unternehmens. Es beginnt bei der Akquisition, wenn sich der Verkäufer ein erstes Bild von der finanziellen Lage des Kunden macht. Spätestens bei Vertragsabschluss ist eine Bonitätsprüfung Pflicht. Und auch danach gilt es, jede Kundenbeziehung laufend zu überwachen und Ereignisse, die relevant für deren Bonität sind, zu bewerten und notfalls Konsequenzen daraus zu ziehen. Das muss nicht zwingend den Vertragsverzicht bedeuten, kann aber heissen, dass nicht mehr länger auf Rechnung geliefert wird. Wer dies macht, wird einen wesentlichen Teil potenzieller Debitorenverluste schon an der Quelle vermeiden. Das kann ohne weiteres ein Prozent des Umsatzes ausmachen, der realisiert und nicht abgeschrieben wird.

**Wann ein Spezialist gefragt ist**

Ebenso wichtig ist das Debitorenmanagement. Jeder kann eine Rechnung übersehen oder eine Zahlung aufschieben, etwa, wenn es an der Leistung des Lieferanten etwas zu beanstanden gibt. Man darf aber erwarten, dass auf eine Mahnung rasch reagiert wird. Ist das nicht der Fall, muss gehandelt werden. Das Spektrum reicht vom sofortigen Lieferstopp bis zur professionellen Geltendmachung der Forderung. Dieses Eintreiben erfordert einiges Fachwissen. Besonders Kleinbetriebe tun sich oft schwer mit der juristischen Abwicklung. Sie lassen wertvolle Zeit verstreichen oder begehen Fehler. Eine Forderung, die bei einer strikten Debitorenbewirtschaftung noch hätte eingebracht werden können, muss dann möglicherweise abgeschrieben werden. In vielen Fällen lohnt es sich, das Inkasso einem Spezialisten zu übergeben.

**Autor:**

*Raoul Egeli ist seit 2008 Präsident des Schweizerischen Verbands Creditreform und seit 2014 Präsident von Creditreform International sowie Mitglied der Gewerbekammer des SGV. Zudem ist er Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften in Basel, St. Gallen und Zürich. 2009 bis 2013 war er Zentralpräsident von TREUHAND | SUISSE. Raoul Egeli ist Autor mehrerer Fachbücher rund um das Thema Kredit und Forderungsmanagement. [www.creditreform.ch](http://www.creditreform.ch)*

**Weitere Artikel zu den Themen:**

[Forderungsmanagement](#) | [Inkasso](#) | [Kredit](#)