

# Außenstände? Holen Sie Ihr Geld mit einem externen Manager!

*Wie Sie Forderungen schneller geltend machen und Liquiditätsengpässe vermeiden*

Viele kleine und mittlere Unternehmen verfügen über eine zu geringe Liquidität. Häufige Ursache: Außenstehende Forderungen werden nicht rechtzeitig oder nicht energisch genug eingetrieben.

Falls Sie selbst, Ihre Mitarbeiter oder Ihr Steuerberater einen kurzfristigen Liquiditätsengpass feststellen: Überlegen Sie, ob das befristete Einschalten eines externen Forderungsmanagers Ihnen helfen könnte.



## Autozulieferer meistert Krise mit externer Hilfe

Hier das typische Beispiel eines mittelständischen Automobilzulieferers, der mithilfe eines externen Forderungsmanagers die eigene Pleite gerade noch abwenden konnte:

### 1. Ausgangssituation

Unser Beispielunternehmen hatte keine Probleme, genügend Aufträge zu bekommen. Sie waren aber nicht ausreichend profitabel. Daher waren über 2 Jahre Verluste aufgelaufen.

Die Banken bemerkten, dass das Unternehmen in die roten Zahlen gerutscht war. Die Kreditlinie war völlig ausgeschöpft, neue Kredite wurden nicht bewilligt. Außerdem drohte die Kündigung der alten Kredite.

Bei dem Autozulieferer funktionierte das interne Forderungsmanagement nicht. Daher waren Außenstände in Höhe von 45 Millionen € aufgelaufen. Davon waren 17 Millionen € sofort fällig. Davon wiederum waren 12 Millionen € älter als 30 Tage.

### 2. Krisenmanagement

Die Geschäftsführung des Unternehmens erkannte, dass sie mit den eige-

nen Mitarbeitern die Krise nicht mehr rechtzeitig bewältigen konnte. Daher beschloss man, einen externen Forderungsmanager einzuschalten.

Sein Auftrag lautete,

- durch kurzfristige Maßnahmen die Außenstände auf 7,5 Mio. € zu reduzieren, um einen Liquiditätszufluss von 10 Mio. € zu erreichen,
- durch ein professionelles Forderungsmanagement die Außenstände nachhaltig abzusenken und das Ausfallrisiko zu minimieren und
- so zu erreichen, dass sich die Kosten seines Honorars schon während der Beratung amortisierten.

### 3. Säumige Kunden zur Zahlung bewegen

Der von dem Unternehmen beauftragte Forderungsmanager Gangolf Walter ([www.ifm-walter.de](http://www.ifm-walter.de)) erarbeitete ein 5-Schritte-Konzept für eine dauerhaft bessere Liquidität (siehe Kasten). Eine Arbeitsgruppe aus Buchhaltungs- und

Vertriebsmitarbeitern stellte ein Liste der Kunden mit den größten fälligen Außenständen auf. Diese Kunden wurden sofort kontaktiert und es wurden verbindliche Zahlungsvereinbarungen getroffen.



### 4. Krise gemeistert

Die fälligen Forderungen sanken um 10 Millionen €, die jährlichen Kreditzinsen um 840.000 €. Die Quote der Forderungsausfälle sank von 2,1 % auf 0,6 %. Das Honorar für den Forderungsmanager hatte sich schon nach 2 Monaten amortisiert. b

*Autorin Dr. Ruth Emundts ist Wirtschaftsjournalistin mit Themenschwerpunkt klein- und mittelständische Unternehmen.*

### Weitere Informationen:

Externe Forderungsmanager finden Sie über Ihre örtliche Handwerks- bzw. Industrie- und Handelskammer.

## Bei einem akuten Liquiditätsengpass: So kann Ihnen ein externer Forderungsmanager helfen

**1. Ist-Analyse der finanziellen Situation:** Prüfen Sie zusammen mit Ihren Mitarbeitern, ob tatsächlich Außenstände die Ursache des Liquiditätsengpasses sind, und warum sie aufgelaufen sind. Machen Sie eine nüchterne Analyse ohne Schuldzuweisungen – zunächst geht es nur um Schadensbegrenzung.

**2. Werkvertrag mit Forderungsmanager:** Suchen Sie (z. B. über die IHK) einen Fachmann, der Sie – zeitlich befristet – bei Ihrem Forderungsmanagement unterstützt. Vereinbaren Sie mit ihm einen Werkvertrag mit Erfolgsgarantie und mit einem erfolgsabhängigen Honorar, z. B. einem bestimmten Prozentsatz der bei Ihrer Bank eingesparten Schuldzinsen.

**3. Auflistung der Mängel:** Erstellen Sie gemeinsam mit dem Forderungsmanager und mit den betroffenen Mitarbeitern eine Mängelliste. Warum hat das Forderungsmanagement bisher nicht geklappt? Welche organisatorischen Abläufe müssen geändert werden?

**4. Maßnahmen festlegen und umsetzen:** Ab jetzt ist für die Dauer des Werkvertrags der Forderungsmanager Ihr „Liquiditätschef“. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter alle seine Schritte verfolgen (z. B., wie er mit säumigen Schuldnern Kontakt aufnimmt), damit sie die Abläufe künftig allein beherrschen.