

# Mittelstandsfinanzierung: Neue Wege aus dem Finanzdilemma

Die Veranstaltungsreihe „Mittelstandsfinanzierung im Umbruch“ bietet auch im Juni wieder Möglichkeiten, sich genauer auf dem Finanzierungsmarkt umzusehen. Nutzen Sie die Chance, denn der klassische Bankkredit fällt oftmals aus und Pauschallösungen gibt es nicht.



## So kommen Sie an Ihr Geld

Sechs Schritte für bessere Liquidität und höhere Rentabilität

Mittelstandsfinanzierung aktuell: Längst ist es nicht mehr selbstverständlich, dass Rechnungen zügig bezahlt werden. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen, wird die schlechte Zahlungsmoral der Kunden immer mehr zum Albtraum. Lesen Sie hier wertvolle Tipps, wie Sie sich vor der schleichenden Insolvenz schützen und Außenstände minimieren.

Oft dauert es heutzutage Monate, bis Außenstände beglichen werden – wenn überhaupt. Viele Unternehmen reagieren dann ganz falsch: Sie schöpfen die Kreditspielräume bei den Banken und Lieferanten voll aus oder streichen notwendige Investitionen. Diese beiden Wege führen mittel- und langfristig direkt in die Insolvenz. Die Lösung der Probleme liegt in einem professionellen Inhouse Forderungsmanagement. Damit können Forderungsüberalterungen und Forderungsausfälle frühzeitig erkannt und vermieden werden.

### 1. Schritt: Reduzieren Sie Außenstände!

Um Ihrem Unternehmen rasch liquide Mittel zu beschaffen, gründen Sie eine „Task Force Sofortliquidität“ aus Debitoren- und Vertriebsmitarbeitern. Erstellen Sie Hitlisten der Kunden mit den größten fälligen Außenständen. Mahnen Sie telefonisch und zum Teil persönlich und treffen Sie feste

# FINANZIERERU



Vereinbarungen zur umgehenden Zahlung. Achten Sie darauf, dass Sie wirklich mit den Entscheidungsträgern der Kunden sprechen.

## **2. Schritt: Schulen Sie Ihre Mitarbeiter im Debitorenreich!**

Bedenken Sie: Das Problem beginnt im Kopf, nicht bei den Konten. Wichtig ist es, kurze Außenstandsdauern zu erzielen und Verluste durch Forderungen zu minimieren. Die bloße Verwaltung von Debitorenkonten und offenen Posten hingegen hat keine Priorität. Dieses Bewusstsein müssen Sie bei Ihren Mitarbeitern schaffen. Sie erhöhen damit das Verantwortungsgefühl.

## **3. Schritt: Debitoren- und Vertriebsmitarbeiter müssen an einem Strang ziehen!**

Oft prägen Widerstände die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Debitoren – das schadet dem Unternehmen. Führen Sie daher offene Gespräche mit Ihren Mitarbeitern. Ziel ist eine prozessorientierte Zusammenarbeit.

## **4. Schritt: Prüfen Sie die Bonität Ihrer Kunden!**

Prüfen Sie gerade bei Neukunden die Bonität ab einem bestimmten Betrag. Bei Bestandskunden können Sie mithilfe eines Frühwarnsystems effektiv die Zahlungsfähigkeit abschätzen. Denken Sie daran: Sie haben es mit einer schleichenden Zahlungsunfähigkeit der Kunden zu tun.

## **5. Schritt: Mahnen Sie aktiv!**

Warum soll der Kunde ausgerechnet Sie bezahlen? Schlechte Zahler werden auch von anderen gemahnt.

Lieferanten, die über ein ansprechendes Mahndesign und eine stringente Verfahrensweise verfügen, werden in Zeiten knapper Kassen schneller bezahlt.

## **6. Schritt: Nutzen Sie das Forderungsmanagement als Reflexionsinstrument!**

Achten Sie auf Frühwarnindikatoren wie die Entwicklung der Altersstruktur der Forderungen und ein Erreichen des Kreditlimits. Diese Indikatoren helfen Ihnen, schleichende Überziehungen der Außenstandsdauern und mögliche Forderungsverluste frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Wollen Sie mehr darüber wissen? Dann kommen Sie am 29. Juni 2006 ins Amberger Congress Centrum zur Veranstaltung „Mittelsstandsfinanzierung im Umbruch“.

### **Ihr effizientes Mahnverfahren:**

- Erziehen Sie zahlungsunwillige Kunden mit einem konsequenten Mahnverfahren.
- Ab einer bestimmten Mahnstufe ist der Vertrieb in das Mahnverfahren einzubinden.
- Mahnen Sie schriftlich (maximal drei Mahnschreiben) und mündlich.
- Setzen Sie die angedrohten Maßnahmen um (z.B. Lieferstopp).

*Gangolf Walter, IFM, Bonn*

# NG