IHD
KREDITMANAGEMENT
REGIONAL UND WELTWEIT

Drohende Insolvenzwelle

So schützen Sie Ihre Liquidität in 5 Schritten

Die drohende Insolvenzwelle ist noch nicht gebrochen!

Das Auslaufen der Pandemie-Hilfen in vielen Ländern und die Wiedereinführung der Insolvenzantragspflicht in Deutschland, lässt Expert*innen vor einem weltweiten Anstieg der Insolvenzen in 2022 um bis zu 33% warnen.

Bedingt durch die weiterhin weltweit grassierende Corona-Pandemie und die mit ihr einhergehende Rezession mussten viele Unternehmen um ihre Existenz fürchten.
Durch die Finanzhilfen der jeweiligen Regierungen und das Aussetzen der Antragspflicht, konnten jedoch viele eine Insolvenz vorerst abwenden. Einige Unternehmen haben die Insolvenz hingegen lediglich „verschleppt“. Solche „Zombie-Unternehmen“, die unter Umständen bereits vor Corona in Schieflage geraten sind und nun lediglich durch die aktuellen Umstände künstlich am Leben gehalten werden, stellen eine Gefahr für die finanzielle Stabilität ihrer Geschäftspartner dar.

Zu diesen aus 2020 und 2021 verschleppten Insolvenzen kommen zusätzlich noch aktuelle hinzu.
Die Insolvenzgerichte benötigen Zeit, um die nun aufkommenden Anträge zu bearbeiten - die Gefahr einer Insolvenzwelle besteht also fort. Auch die Bundesbank

warnt vor der aufkommenden Insolvenzwelle: „Angesichts des außerordentlichen Wirtschaftseinbruchs im laufenden Jahr ist davon auszugehen, dass sich die Zahl der insolventen Unternehmen in den kommenden Quartalen deutlich erhöhen wird.“

Zudem rechnen viele Unternehmen mit einer weiteren Verschlechterung der Zahlungsperformance auf den Märkten. Bereits 2021 haben deutsche Unternehmen einen Anstieg der länger als 90 Tage in Verzug geratenen Zahlungen von 8% auf 10% verzeichnet; von welchen ein Großteil vollständig abgeschrieben werden musste.

Angesichts dieser Zahlen ist gut beraten, wer sich auf ein angespanntes Zahlungsklima vorbereitet, um den Druck auf die eigene Liquidität zu minimieren.

Das vorliegende Whitepaper gibt Anregungen und Tipps, wie Unternehmen ihr Forderungsmanagement an einen von Insolvenzrisiken geprägten Markt anpassen können. Darüber hinaus stehen unsere Expert*innen jederzeit für ein weiterführendes und umfassendes Beratungsgespräch zur Verfügung.

JETZT UNVERBINDLICHES BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN

> Sie wissen nie, ob der Neukunde zu Ihnen kommt, weil er so viel Gutes über Sie gehört hat – oder weil er bei seinen bisherigen Lieferanten schon verschuldet ist.

Die Identifizierung solcher Zombie-Unternehmen und genereller Risiken für die eigene Liquidität bedarf eines umfassenden und aufmerksamen Finanzmanagements innerhalb des Unternehmens.

In erster Linie gilt es sowohl bei neuen als auch bei langjährigen Geschäftsbeziehungen aufmerksam zu sein.
Auch Carl-Dietrich Sander vom Bundesverband Die KMU-Berater ist der Meinung, dass derzeit ein gesundes Misstrauen bei gewerblichen Neukunden angebracht sei: „Sie wissen nie, ob der Neukunde zu Ihnen kommt, weil er so viel Gutes über Sie gehört hat – oder weil er bei seinen bisherigen Lieferanten schon verschuldet ist.“

In diesen wirtschaftlich herausfordernden Zeiten, lohnt sich unter Umständen eine Reevaluation der aktuellen Geschäftsbeziehungen und Vorsicht bei der Anbahnung neuer Geschäftskontakte. Wir haben einige Indizien zusammengetragen, die im Zuge der Risikobewertung Beachtung finden sollten.

Mögliche Indizien für ein Zombie-Unternehmen

- Ansprechpartner*innen nicht bzw. schwer erreichbar oder wechselnd
- Enorme Fluktuation im Unternehmen
- Entscheidungen/Vorgänge verzögern sich und dauern länger als gewohnt
- Zahlungsverhalten ändert sich
  - Andere Zahlungsweisen werden genutzt
  - Zahlungen erfolgen durch Dritte
  - Es wird um Stundung/Ratenzahlung gebeten
  - Zahlung erfolgt (wiederholt) nicht fristgerecht
- Konflikte mit anderen Geschäftspartner*innen
- Negative Berichte in den Medien
- Digitalisierung wird vernachlässigt

Treffen mehrere dieser Punkte auf ihren Geschäftspartner zu ist es ratsam, aufmerksam zu werden. Dennoch sind dies nur Indizien, auch wenn alle Punkte auf ein Unternehmen zutreffen, muss es sich nicht um eine verschleppte Insolvenz handeln.

Um das Risiko zu minimieren überhaupt eine Geschäftsbeziehung mit einem Zombie-Unternehmen einzugehen, können diverse Präventivmaßnahmen getroffen werden:

So schützen Sie Ihre Liquidität vor Zombie-Unternehmen

01

BEOBACHTEN

Unternehmen beobachten

- Interne Analysen
- Vergleichbare Unternehmen mit ähnlichen Charakteristika beobachten
- Wirtschaftliche Umweltfaktoren und Entwicklungen im Auge behalten, um Trends zu identifizieren

Netzwerke nutzen

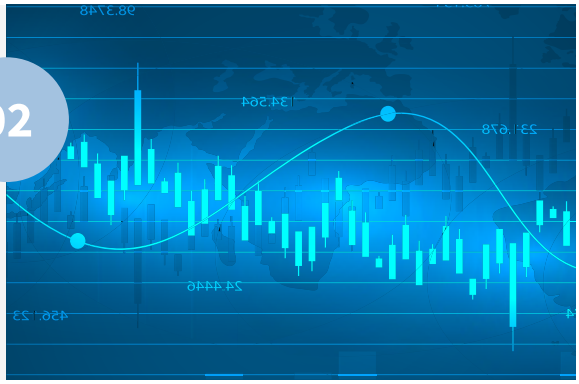
- Bei anderen Geschäftspartnern nachfühlen, ob es in der Vergangenheit Probleme mit dem Unternehmen gegeben hat

IDENTIFIZIEREN

02

Mögliche Risikofaktoren identifizieren

- Umfassende Risikoanalysen, gegebenenfalls unter Zuhilfenahme von Wirtschaftsauskünften



03

ABSICHERN

Mit durchdachten Verträgen im Vorfeld absichern

- Unanfechtbare Vereinbarungen treffen
- Evtl. Lösungsklauseln vereinbaren

Neukunden per Vorkasse bezahlen lassen

04

EFFEKTIVEN ZAHLUNGSVORGANG SCHAFFEN

Zahlungsanreize schaffen

- Möglichkeit zu Skonto anbieten
- Abschlagszahlungen vereinbaren

Tilgungsraten für Kredite nicht zu hoch ansetzen

Risiken streuen durch diverses Kunden-portfolio

Zeitnahe Rechnungsstellung direkt nach Auslieferung

MAHNEN

05

Stringenten Mahnlauf aufbauen

- Offene Forderungen und Fristen stets im Auge behalten
- Zeitnah mahnen

Wenn es dazu kommt, dass offene Forderungen nicht fristgerecht beglichen werden, gilt es gezielt vorzugehen, um den Zahlungseingang möglichst schnell zu verzeichnen. Denn: Maßgeblich für den Erfolg eines Unternehmens ist unter anderem ein erfolgreiches Forderungsmanagement.

Nach Ablauf der vereinbarten Zahlungsfrist sollte die erste Mahnung zeitnah verschickt werden.

Im Folgenden finden Sie wertvolle Tipps zum Vorgehen, zur richtigen Formulierung einer Mahnung sowie die Möglichkeit eine kostenlose Mahnvorlage herunterzuladen.

WICHTIG: eine verspätete Zahlung kann viele Gründe haben, daher sollte die erste Mahnung unvoreingenommen auf die Verspätung hinweisen.

Gründe für eine Zahlungsverspätung können sein:

- Rechnung wurde vergessen
- Rechnung durch Umzug o.Ä. nicht erhalten
- Unzufriedenheit mit Produkt/Dienstleistung
- Vorsatz (Betrugsfirma)
- Zahlungsunfähigkeit

Im kaufmännischen Bereich hat sich das Schreiben von drei Mahnungen etabliert. Allerdings empfehlen wir frühzeitig einzuschreiten und lediglich zwei Mahnungen zu verschicken.

WICHTIG: Um weitere Maßnahmen ergreifen zu können, ist es gesetzlich nicht erforderlich eine zweite oder gar dritte Mahnung zu schreiben.

Bei der gewählten Anzahl der Mahnstufen gilt zu bedenken, dass offene Forderungen ein Risiko für die Liquidität der eigenen Firma darstellen; ein langwieriger Mahnprozess ist daher zu vermeiden.

Bereits ab Eintritt des Zahlungsverzuges besteht die Möglichkeit offene Forderungen an ein Inkassounternehmen zu übergeben. Sinnvoll ist dieser Schritt vor allem, wenn der säumige Schuldner, auch nach wiederholter Aufforderung, nicht zahlt.

Zur Schonung der Geschäftsbeziehungen empfiehlt es sich die erste Mahnung als “Zahlungserinnerung” zu deklarieren. Vor allem, wenn es sich um einen langjährigen Kontakt handelt, kann so eine angespannte Situation vermieden werden.
Grundsätzlich gibt es keinen rechtlichen Unterschied zwischen einer Zahlungserinnerung und der ersten Mahnung, beides ist lediglich die Aufforderung eine offene Forderung zu begleichen.

WICHTIG: Die Mahnung bzw. Zahlungserinnerung sollte zeitnah nach Ablauf der Zahlungsfrist verschickt werden.

Bei der Verfassung des Mahnschreibens sind folgende Punkte zu beachten:

- Zahlungsverzug muss klar benannt werden
- Neues Zahlungsziel für Schuldner festlegen (üblich 14 Tage)
- Rechnungsnummer und Bezug zur Originalrechnung (mit dem ursprünglichen Fälligkeitsdatum) müssen hervorgehen

Hier finden Sie eine vorgefertigte Mahnung, die Sie individuell anpassen können:

ZUR MAHNVORLAGE

WICHTIG: Mit der ersten Mahnung wird der Schuldner in Verzug gesetzt, erst ab der zweiten Mahnung können Mahngebühren erhoben werden.
Wir empfehlen in der ersten Mahnung darauf hinzuweisen, dass bei Nichtzahlung zusätzliche Mahnkosten anfallen bzw. ein Verzugsschaden geltend gemacht wird.

Auf welchem Wege die Mahnung den Schuldner erreicht, ist rechtlich nicht festgelegt. Der postalische Weg empfiehlt sich, begleitet von einer E-Mail mit Empfangsbestätigung - So sind Sie auf der sicheren Seite.

Die **zweite** bzw. **letzte Mahnung** sollte umgehend nach Verstreichen der, in der ersten Mahnung angegebenen Frist verschickt werden.

Sollte Ihr Geschäftspartner den Zahlungsaufforderungen nicht nachkommen, stehen unsere Expert*innen jederzeit für ein unverbindliches Beratungsgespräch zur Verfügung und können gegebenenfalls weitere Maßnahmen für Sie einleiten.

Der IHD Kreditschutzverein übernimmt nicht nur das gesamten Mahnverfahren, wir bieten auch präventive Maßnahmen an, um Zahlungsausfälle im Vorfeld zu vermeiden und Risiken zu minimieren.
Unsere maßgeschneiderten Kreditschutz-Lösungen passen sich an Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse an. Als Full-Service Finanzmanagement-Dienstleister nehmen wir uns Ihren individuellen Anliegen an und stehen Ihnen jederzeit persönlich zur Verfügung.

INFORMIEREN SIE SICH JETZT ÜBER UNSERE PRODUKTE.

Unsere Dienstleistungen

Wirtschaftsinformationen

Entscheidungen datengestützt treffen: Vertrauen Sie auf das geballte Wissen fünf verschiedener Wirtschaftsauskunfteien. Lernen Sie Ihre Kunden und Lieferanten besser kennen und minimieren Sie Risiken aktiv!

Vorteile

Mit nur einer Mitgliedschaft Zugriff auf die 5 größten Auskunfteien (IHD, D&B, CRIF, SCHUFA und arvato infoscore)

- Übersichtliche Darstellung der wichtigsten Risikomerkmale
- Mehr Sicherheit in kürzerer Zeit - schnelle und fundierte Entscheidungsfindung
- Flexibilität - Sie wählen die zu ihren Bedürfnissen passende Auskunft
- Baukastenprinzip - Sie benötigen doch eine umfassendere Auskunft? Die günstigere Auskunft schenken wir Ihnen!

Automatische Debitorenüberwachung

Behalten Sie die Liquidität Ihrer Geschäftspartner stets im Blick! - Die automatische Debitorenüberwachung des IHD macht dies möglich. Sie werden automatisch auf bonitätsrelevanten Negativmerkmale hingewiesen ohne selbst tätig zu werden. Durch unsere Branchenpools erhalten Sie zudem Zugang zu exklusiven branchenspezifischen Informationen.

Vorteile

- Geringer Arbeitsaufwand - automatische Benachrichtigung
- Kostengünstig - Schon ab 2,90€/Jahr pro Adresse
- Unabhängig von vorherigen Abfragen
- Wissensvorsprung
- Schutz vor Zahlungsausfällen

Forderungsmanagement

Überfällige Forderungen setzen wir persönlich und mit Fingerspitzengefühl für Sie im In- und Ausland durch, ohne dabei Ihre Kundenbeziehungen zu belasten.

Vorteile

- Hohe Erfolgsquoten
- Optimierte Prozesse
- Zeitersparnis - Wir übernehmen den gesamten Mahnprozess
- Hohe Transparenz: Sie erhalten Einsicht in alle Verfahrensschritte

Factoring

Sie benötigen schnell liquide Mittel? Auch kein Problem, mit IHD-Factoring treten Sie Ihre offenen Forderungen ab und erhalten ohne Verzögerung den geschuldeten Betrag - alles weitere ist nicht mehr Ihre Sorge.

Vorteile

- Risikominimierung
- Sofortige Liquidität
- Wettbewerbsvorteil - Längere Zahlungsziele beim Kunden möglich
- Administrative Entlastung (spart Zeit und Verwaltungskosten)
- Besseres Rating durch Erhöhung der Eigenkapitalquote

Quellen

Atradius (24.11.2021):
Western Europe: bracing for heightened insolvency risk, abgerufen am 16.12.2021

Atradius (11.2021):
Atradius Payment Practices Barometer: Western Europe, abgerufen am 16.12.2021

Jörg Wiebking (28.12.2020):
So schützen Sie sich vor Zombie-Kunden, Handwerk.com., abgerufen am 16.12.2021

IHD
KREDITMANAGEMENT
REGIONAL UND WELTWEIT

https://ihd.de/inkasso/