

Forderungsmanagement für mein Unternehmen: Worauf kommt es an?

Categories : [Wirtschafts- und Handelsrecht](#)

Tagged as : [Forderungen](#), [Forderungsmanagement](#), [Liquidität](#), [Zahlungsausfall](#)

Date : 30. November 2018

Wenn der Kunde nicht zahlt, geht dem Unternehmen Liquidität verloren. Das tangiert die unternehmerische Planung und Beweglichkeit. Ohne ein effizientes Konzept, um Zahlungsausfälle zu vermeiden und ausstehende Forderungen zu realisieren, kann kein Unternehmen dauerhaft erfolgreich sein. Jedes Unternehmen sollte sich daher mit dem Thema Forderungsmanagement beschäftigen.

Mit dem Realisieren der Forderung allein ist es aber nicht getan. Die Kunst besteht auch darin, die insoweit aufzuwendenden Kosten gering zu halten. Das gilt sowohl für die internen als auch – bei Beauftragung eines externen Dienstleisters – für die externen Kosten. Das Forderungsmanagement eines Unternehmens ist zudem immer auch eine „Visitenkarte“ im Markt. Ein hohes Maß an Seriosität hat daher in aller Regel positive Wirkung für den Markenauftritt.

Grundsätzlich beginnt das Forderungsmanagement immer im Unternehmen selbst, nämlich mit der Erstellung der Rechnung(en) und – wenn die Zahlung ausbleibt – mit dem kaufmännischen Mahnverfahren. Zahlt der Schuldner auch auf die Mahnung(en) hin nicht, löst dies weitere Reaktionen im Unternehmen aus. Um keine teuren Ressourcen zu binden, kann die Beauftragung externer Dienstleister sinnvoll sein.

Am Markt haben sich neben Inkassobüros auch Modelle eines anwaltlichen Forderungsmanagements etabliert. Welche Form zu welchem Unternehmen passt, hängt von verschiedenen Faktoren ab.

Worauf sollte man also achten?

Eine weitgehend automatisierte Bearbeitung durch den Dienstleister – beispielsweise über Schnittstellenlösungen – stellt regelmäßig einen Vorteil dar. Dies vereinfacht die Kommunikation zwischen Unternehmen und Dienstleister und wirkt daher auch kostensparend. Die Einrichtung einer Schnittstelle ist für ein Unternehmen oftmals einfacher als gedacht. Es lohnt sich aber dennoch, genau hinzuschauen: Der Dienstleister sollte nämlich am Ende nicht mehr Geld kosten, als er an ausstehenden Forderungen überhaupt eintreibt.

Ein anwaltliches Forderungsmanagement wird etwa immer darauf bedacht sein, weitgehend kostenneutral für den Mandanten zu funktionieren. Denn die anfallenden Rechtsanwaltsgebühren sind Teil der Forderung, die der Schuldner aus Verzug schuldet und die folglich beim Schuldner auch geltend gemacht werden können.

Wie eingangs schon kurz thematisiert, sollte ein wichtiges Entscheidungskriterium auch sein, wie sich das Forderungsmanagement auf die Außendarstellung des Unternehmens auswirkt. Idealerweise stärkt das anwaltliche Forderungsmanagement den positiven Markenkern des Unternehmens. Durch effiziente Strukturen und eine rechtlich kompetente Kommunikation mit den Schuldnern lassen sich inhaltlose „Korrespondenzschleifen“ mit den Schuldnern, wie sie oft auf dem Markt vorkommen, vermeiden. Das nutzt am Ende allen Beteiligten.

Der Energieblog

Alles zusammengenommen wird sich ein gutes Forderungsmanagement durch einen Dienstleister einfach implementieren lassen und das Unternehmen spürbar entlasten können. Mit geringem Kostenaufwand wird dieses für einen nennenswerten Profit sorgen. Dies gilt insbesondere für ein anwaltlich ausgestattetes Forderungsmanagement, das die Bearbeitung der übergebenen Fälle von A wie Anschreiben bis Z wie Zwangsvollstreckung übernimmt und koordiniert.

Ansprechpartner: [Nils Langeloh](#)/[Markus Ladenburger](#)/[Steffen Lux](#)/[Florian Tietze](#)