



Südwestfälische Wirtschaft

5/2008

SIHK

52

AUS DER KAMMERARBEIT

SIHK Business Club: Erfolgreiches Forderungsmanagement im Mittelpunkt

Immer häufiger beklagen Unternehmen in Deutschland eine schlechter werdende Zahlungsmoral. Trotz voller Auftragsbücher geraten Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten. Mehr als dreißig Teilnehmer informierten sich Anfang April beim SIHK Business Club über ein erfolgreiches Forderungsmanagement.

Ernst Riegel, von der Creditreform Hagen KG, vermisst im Mittelstand das Wissen über die Bedeutung von Forderungsausfällen. Für nicht gezahlte 30.000 Euro muss der Umsatz bei einer Umsatzrendite von fünf Prozent um 750.000 Euro gesteigert werden. Zeit und Kosten für die Akquise des „faulen“ Kunden sind nicht eingerechnet. Ein Forderungsmanagement mit einfachen Details wie korrekten Rechnungen und schneller Rechnungsstellung kann gegensteuern. Wird nicht gezahlt, muss sofort und konsequent gehandelt werden.

Der Ausfall von Forderungen bei Warenlieferungen oder

Dienstleistungen ist Gegenstand der Kreditversicherungen. Das Unternehmen wird gegen die Nichtzahlung des Schuldners abgesichert und kann Dienstleistungen wie die Bonitätsprüfung und Inkasso in Anspruch nehmen. Klaus Flück, GfK mbH, demonstrierte neue Modelle wie die Katastrophenfallpolice und die Einzelfallversicherung.

„Factoring kann Finanzierungs- und Handlungsfreiräume schaffen“, so Klaus Torner von der Crefo Factoring Westfalen GmbH. Dabei übernimmt der Factorgeber die 100-prozentigen Risiken im Gegensatz zur Kreditversicherung. Wurde Factoring früher wie Leasing von den Banken eher kritisch gesehen, ist es inzwischen ein gängiges Instrument zur Liquiditätssicherung. Es kann insbesondere in einer Wachstumsphase, bei hohen Außenständen und einer regelmäßigen Abnehmerbeziehung zu gewerblichen Kunden genutzt werden. ■



Informierten über erfolgreiches Forderungsmanagement (Von links nach rechts): Klaus Flück, Iris Fellerhoff, Klaus Torner und Ernst Riegel.