

# Soforthilfe für Ihr Kreditmanagement

## keine Vorsorge – kein Mitleid ... wir helfen schnell ...

### 1. Schritt Ausnahmen nehmen zu → Regelwerk anpassen

Wenn die Ausnahmen zunehmen **passen Sie Ihr Regelwerk an**: für normale und Kleinkunden  
Bei Großkunden mit Einzelfallprüfung ist es besser, vor einer Änderung das Ausfallrisiko zu spielen: Spielen Sie durch, was passiert bei einem Totalausfall, was passiert bei Teilausfall, was passiert bei späten Zahlungen?

Passen Sie Ihren Workflow ggf. an, Sie integrieren mehr Informationen und die Abfrage von Informationen vor Auftragsaktionen:

**Tipp**: Ihr Vertrieb geht jetzt öfter zum Kunden und erkundigt sich, wie es dort so läuft, diese wertvollen Einschätzungen verarbeiten Sie zeitnah in Bonität und Risiko

### 2. Liquidität sichern → Fristen für Einzahlungen und Auszahlungen anpassen

Prüfen Sie Ihre Entscheidungen nach DSO und DPO. Das Delta aus beiden ist die benötigte Liquiditätsreserve. Die kann positiv sein = Liquiditätsüberschuss, das Geld kann nebenbei Geld verdienen oder aber negativ sein, Sie benötigen Liquidität für den laufenden Betrieb. Optimieren Sie Ihre Regeln für die Bezahlung von Rechnungen und Zahlungsziele Ihrer Kunden.

**Tipp**: keine Ausnahmen. Es ist Ihr Geld. Nicht die Mahnungen aussetzen, wenn Kunden darum bitten. Immer parallel die Fristen weiter laufen lassen!

### 3. Internationale Gegebenheiten beachten

- In Asien prüfen die Kreditversicherer auch das Kreditmanagement Ihrer Kunden. In Deutschland oder Amerika ist diese Leistung nur mit Aufpreis zu erhalten. Was steht in Ihrem Vertrag?

Prüfen Sie ggf. selbst das Kreditmanagement Ihrer Kunden. Im Buch Kreditmanagement mit SAP S/4 HANA finden Sie in den Kapiteln 1 und 2 kostenfrei Tipps zu Punkten und zu Abläufen.

**Tipp**: keine Lieferung ohne Zusage des Versicherers. Sie können auch Eigensicherung betreiben, falls Sie darin Übung besitzen.

### 4. Insolvenzrecht

Im deutschen Insolvenzrecht ist es schwer, auf dem laufenden zu bleiben. Hier hilft es Ihnen, wenn Sie einige wenige Grundannahmen klar beherzigen: die üblichen Antragstellen auf Insolvenz Ihrer Kunden und Lieferanten wie Zoll (Deutschlands größtes Inkassoinstitut), GKV, RV, fallen coronabedingt aus, wegen der geänderten Gesetzeslage. Hier gilt: Großkunden stellen Eigenanträge, kleine und mittlere Kunden sind verspätet beim Antragstellen. Seien Sie tagesaktuell und handeln Sie sofort und ohne zögern – retten, was geht.

Die Zombies, auf Kredit lebende Pleitefirmen, sind schwer zu erkennen. Ihr Vertrieb hat oft ein gutes Gespür. Ein Blick auf die Bücher oder Auskünfte hilft Ihnen zusätzlich. Informationen zukaufen lohnt hier.

**Tipp**: Wandeln Sie verbale Einschätzungen in Ihr eigenes Rating um. Ergänzen Sie diese wertvollen Daten zu Ihren Kunden- und Lieferantenrisiken. Was tun Sie, wenn morgen Ihr wichtigster Lieferant oder Kunde ausfällt? Computerhack, Naturereignis, Brand usw. können immer vorkommen.

5. mutig Kunden oder Lieferanten fallen lassen?

JA! Prüfen Sie das Szenario Totalausfall und Notfallplan: Spielen Sie im Team den Notfall real durch.

**Tip:** Notfallplan enthält Prozess, Personen und Zeitlimit sowie definierte Eintrittsereignisse.

Sprechen Sie bei Bedarf vorher mit Ihren Kreditversicherern und Ihrer Bank, verarbeiten Sie Erfahrungen und Hinweise von Versicherern, deren tägliches Geschäft sind Notfälle. Ihre Ausnahmen sind dort der Normalfall und diese wissen was wirklich zählt, wie bei den Rettungssanitätern oder dem THW.

6. stille Reserve heben

Sie haben Reserven. Alles kommt auf den Prüfstand. Verlieben Sie sich in nichts. Was benötigen Sie wirklich? Alles andere wird verkauft, beliehen oder der Wertschöpfung zugeführt.

**Tip:** Reichtum entsteht bestens in Krisen anderer. Hier dienen Reserven sofort der finanziellen Wertschöpfung, der Expansion usw. Definieren sie im positiven Notfallplan Ihr Ziel für die Abkürzung ;-)

Nach der Liquiditätsprüfung (Vergleich von DSO und DPO) heben Sie ggf. Liquiditätsreserven und reizen Sie Ihre Möglichkeiten aus. Bei jedem unserer Kunden waren mehr als 10 Prozent Liquiditätsreserve jeden Tag extra gehoben worden.

Prüfen Sie Ihre Verträge für alles was der Liquidität dient. Lesen Sie Ihre Verträge einmal in Ruhe. Insbesondere nach IFRS oder Ihre Bankverträge. Die Versicherungen sowieso, bestellen Sie die Kundenberater und fordern Sie deren zusätzliche Tools und Informationen für besondere Situationen ab.

7. berücksichtigen Sie die 5 Immer-Risiken – sie nehmen gerade rasant zu

- A. Anweisungsbetrug
- B. Insolvenzanfechtung
- C. Forderungsausfall
- D. Lieferanteninsolvenz
- E. Bestellbetrug

**Tip:** Prüfen Sie bitte, was Ihre Warenkreditversicherung (WKV) deckt. Schließen Sie ggf. eine Vertrauensabdeckungsversicherung ab oder beugen Sie vor und bleiben Sie ruhig. Rufen Sie doch einmal bei der Bank des Empfängers an. Das kann am nächsten Tag auch noch Ihre NL vor Ort recherchieren. Ihr Versicherer, Ihre Bank, die Internetrecherche usw. helfen Ihnen im Bedarfsfall. Soviel Zeit muss sein.

Bei Anweisungsbetrug hilft das 4-6-8 Augenprinzip. Lassen Sie sich nicht durch Dritte/Fremde bei Anweisungen unter Druck setzen.

8. Ihre Daten sind für die Beurteilung hilflos

Nehmen Sie Ihre Plandaten zu Hilfe und verkürzen Sie die Betrachtungszeiträume auf eine Zeiteinheit unterhalb der benötigten Betrachtungszeit. Ist Ihre Firma traumatisch getroffen, positiv wie negativ, der Horizont reicht nicht bis zum nächsten Tag oder Termin? Setzen Sie Ihre Ziele von Stunde zu Stunde, von Minute zu Minute und halten Sie Ihre Ziele ein. Vertrauen Sie auf Ihre Routinen im Tagesablauf und das eingespielte Team. Alles abhaken und immer weiter bis die Luft zum Atmen reicht. Das ist wie Soforthilfe in der Traumabehandlung nach sehr schweren seelischen oder körperlichen Ereignissen. Firmen sind Organisationen von Menschen.

Tipp: Nutzen Sie rollierende Planung und Verfahren und weiten Sie den Horizont in kleinen Schritten wieder aus. Notieren Sie alle zusätzlichen Erkenntnisse für Begründungen. Für die Jahresprognosen Ihrer Eigner sind diese dienlich. In einer Datenbank sind Sie bei der nächsten Abfrage oder in der nächsten Krise vorbereitet. Wir hatten die Ölkrise, wir hatten die Wiedervereinigung, wir hatten die Dotcomblase, wir hatten Lehmanns, wir hatten 9/11 und jetzt Corona (zoonotische Influenza). Schleichend hatten wir nach 2018 in 2019 mehr oder weniger schon den Beginn einer Wirtschaftskrise.

9. Das Wichtigste zum Schluss :-)

Soll: Analyse entlang der Lieferkette/Prozesskette. Wer ist Ihr Vorgänger, wer ist Ihr Nachfolger?  
Ist: Firmen sind aktuell, je kleiner umso mehr, anhand der Produktkette aufgestellt.

Reshoring lohnt sich oft

Allgemeiner Tipp: Prüfen Sie ggf. ein Reshoring zur Verkürzung Ihrer Lieferkette. Viele Firmen gehen gerade diesen Weg. Das gilt auch für Dienstleistungen und Services.

10. IT Sicherheit

Das Thema kann nicht hoch genug gewürdigt werden. Es kostet Zeit, Geld und Nerven! Wenn Sie es vorbeugend betreiben – als auch wenn Sie es negativ erleben.

Das BSI gibt Hinweise heraus, Ihre Versicherer kennen zusätzliche Hinweise. Wichtig ist hier jedoch das regelmäßige Verhaltenstraining der Mitarbeiter wie bei einer Feuerübung. Haben Sie schon einen Plan? Kennt jeder seine Sicherheitsrollen?

Tipp: in Fachmagazinen welche Ihre IT Leute gerne lesen c't, IX usw. finden sich viele Vorschläge und Tipps für Bedrohungen. Könnten Sie offline auf die Kundenkartei zugreifen, auf Ihre Patente und Rezepturen oder können Sie noch mit Grundbuch, Journal, Kassenbuch und Hauptbuch umgehen? Die Prozesse sind in SAP genauso wie der BAB enthalten.

Kein Backup – kein Mitleid! ... 1x feuerfest, 1x wasserfest, 1x außer Haus (ggf. Cloud) und immer noch ist der beste Datenschutz eine Gardine real wie virtuell!

**Alles darf auf den Prüfstand!**

*Am meisten spart das Geld, was man nicht ausgibt und klug nutzt. Krisen sind Chancen. Das gilt im Kleinen wie im Großen bei jedem Handgriff.*

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Gesundheit!

**Ihre Unternehmensberatung Silke Breest**

[www.silkebreest.de](http://www.silkebreest.de)