

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-------------|
| Der Autor | V |
| Vorwort | VII |
| Abkürzungsverzeichnis | XIII |
| | |
| 1. KMU sind etwas Besonderes, oder nicht? | 1 |
| 1.1 Eine Seite der Medaille: KMU besitzen nur eng begrenzte Ressourcen | 2 |
| 1.2 Die „Kehrseite“ der Medaille: Das Problempotenzial übersteigt das Lösungspotenzial | 3 |
| 1.3 Zwickmühle | 3 |
| | |
| 2. Das Anliegen dieses Buchs: Eine Quadratur des Kreises? | 5 |
| 2.1 Bitte kein „Alibi-Forderungsmanagement“ | 6 |
| 2.2 Aus der Not eine Tugend machen: Konzentration auf das Wesentliche | 8 |
| 2.3 Der Start ist entscheidend | 9 |
| | |
| 3. Existenzbedrohende Risiken zuverlässig erkennen | 13 |
| 3.1 Existenzgefährdende Risiken im Kundenbestand identifizieren | 13 |
| 3.1.1 Systematisierung der Ausfallrisiken | 13 |
| 3.1.2 Ausfallwahrscheinlichkeit | 14 |
| 3.1.3 Höhe des potenziellen wirtschaftlichen Schadens | 16 |
| 3.1.4 Fristigkeit des Eintretens | 16 |
| 3.2 Praxishilfe: Ausfallrisiken im Kundenbestand | 17 |
| 3.3 Wann ist die eigene Existenz tatsächlich bedroht? | 18 |
| 3.4 Externe Informationen über die Bonität von (Neu-) Kunden | 19 |
| 3.4.1 Bonitätsauskünfte von Auskunftsteilen | 19 |
| 3.4.2 Die Bankauskunft: ein Klassiker neu entdeckt? | 20 |
| 3.4.3 Vorteile der Bankauskunft gegenüber der Bonitätsauskunft für KMU | 23 |
| 3.5 Praxishilfe: Bonitätsprüfung bei Neukunden | 26 |
| | |
| 4. Risiken intelligent absichern | 28 |
| 4.1 Was nichts kostet, taugt auch nichts? | 28 |
| 4.1.1 Sichere Zahlungsbedingungen | 28 |
| 4.1.2 Eigentumsvorbehaltsregelungen | 29 |
| 4.1.3 Bürgschaften/Garantieerklärung/Schuldbeitritt | 31 |
| 4.1.4 Forderungsabtretung | 33 |
| 4.2 Welche Versicherung eignet sich für KMU? | 35 |
| 4.2.1 Die Warenkreditversicherung: bedarfsgerecht für KMU? | 35 |
| 4.2.2 Möglichkeiten jenseits der WKV | 41 |
| 4.2.2.1 Absicherung außergerichtlicher Forderungsbeitreibung – besser als nichts. | 41 |
| 4.2.2.2 Top-Up-Versicherung | 45 |
| 4.2.2.3 Excess of Loss-Versicherung: Autonomie und Flexibilität für KMU. | 48 |
| 4.2.2.4 Prozessrisiken absichern: Wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist | 52 |
| 4.2.3 Risiken bewusst eingehen und Risiken selber tragen? | 57 |
| 4.3 Praxishilfe: Sicherheiten | 59 |

| | | |
|-----------|---|----|
| 5. | Zahlungsbedingungen: ein unterschätztes und vernachlässigtes Gestaltungsfeld | 61 |
| 5.1 | Häufige Problemlagen, vor allem auch in KMU | 64 |
| 5.1.1 | Hohe Anzahl unterschiedlicher Zahlungsziele | 64 |
| 5.1.2 | Zahlungsziele in der alleinigen Zuständigkeit des Vertriebs. | 65 |
| 5.1.3 | Definitionsmacht von Großabnehmern | 66 |
| 5.1.4 | Fehlende oder intransparente Entscheidungskriterien | 66 |
| 5.1.5 | Bislang fehlende Initiative des Forderungsmanagements. | 67 |
| 5.2 | Verbesserungspotenziale identifizieren | 67 |
| 5.2.1 | Ermittlung des Status Quo der Zahlungsziele/-bedingungen | 67 |
| 5.2.2 | Liquiditätspotenzial | 68 |
| 5.2.3 | Risiko-(reduktions-)potenzial | 69 |
| 5.2.4 | Umsatzsteigerungspotenzial | 69 |
| 5.3 | Verbesserungspotenziale heben. | 70 |
| 5.3.1 | Änderung bestehender Kompetenzregelungen | 70 |
| 5.3.2 | Entwicklung eines Entscheidungsmodells | 70 |
| 5.3.3 | Konzeption und Durchführung eines Umsetzungsprojektes. | 72 |
| 5.3.4 | Zwischen-Fazit. | 74 |
| 5.4 | Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr | 74 |
| 5.4.1 | Begrenzung vertraglich zulässiger Abnahme- und Zahlungsfristen | 74 |
| 5.4.2 | Verschärfung des Verzugsschadens | 75 |
| 5.4.3 | Unbekanntes Gesetz, unbekannte Möglichkeiten? | 76 |
| 5.5 | Praxishilfen: Zahlungsbedingungen. | 78 |
| 6. | Mahnen – aber richtig | 80 |
| 6.1 | Problemvielfalt | 80 |
| 6.1.1 | Unklare oder falsche Zuständigkeiten | 80 |
| 6.1.2 | Später Start des Mahnprozesses | 80 |
| 6.1.3 | Große Anzahl der außergerichtlichen Mahnungen | 81 |
| 6.1.4 | Ungeeignete Mahnschreiben | 81 |
| 6.1.5 | Überflüssige Kulanzregelungen | 81 |
| 6.1.6 | Zu lange Mahnfristen | 82 |
| 6.1.7 | Gleichbehandlung der Kunden | 82 |
| 6.2 | Scheren Sie Ihre Kunden auch im Mahnwesen nicht über einen Kamm | 83 |
| 6.2.1 | Grundsätzliche Überlegungen | 83 |
| 6.2.2 | Individualprozess. | 85 |
| 6.2.3 | Standardprozess. | 85 |
| 6.2.4 | Effizienzprozess. | 86 |
| 6.2.5 | Der „Mythos“ von der schriftlichen Mahnung | 86 |
| 6.2.6 | Schuldnerstypen – Was eine schriftliche Mahnung tatsächlich bewirken kann. | 88 |
| 6.3 | Haben Sie die richtige Mahnstrategie? | 90 |
| 6.3.1 | Beginn und Ende | 90 |
| 6.3.2 | Frequenz der Mahnung | 90 |
| 6.3.3 | Anzahl der Mahnungen | 91 |
| 6.3.4 | Art der Mahnung | 91 |
| 6.3.5 | Kommunikation der Mahnstrategie | 91 |
| 6.4 | Wichtige Kunden telefonisch oder persönlich mahnen | 92 |
| 6.4.1 | Eignung und Wirkung des telefonischen Mahnens | 92 |
| 6.4.2 | Erfolgsvoraussetzungen | 93 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 6.4.2.1 | Kenntnis der Schuldneraktiken | 94 |
| 6.4.3 | Gesprächsvorbereitungen | 96 |
| 6.4.4 | Gesprächsführung | 99 |
| 6.4.5 | Nachbereitung | 101 |
| 6.5 | Praxishilfe: damit Ihnen die Argumente nicht ausgehen | 102 |
| 6.6 | Am Ende aller Bemühungen: der Anwalt hilft bestimmt | 104 |
| 6.6.1 | Gerichtliche Forderungsbeitreibung? | 104 |
| 6.6.2 | Anwalt oder Inkasso-Dienstleister | 104 |
| 6.6.3 | Auswahl einer Anwaltskanzlei | 106 |
| 6.6.4 | Anwaltsnetzwerk zur juristischen Forderungsbeitreibung im Ausland | 107 |
| 6.6.5 | Grenzüberschreitende gerichtliche Forderungsbeitreibung in Zivil- und Handelssachen | 108 |
| 6.6.5.1 | Grundsatz: Keine unmittelbare Anerkennung. | 108 |
| 6.6.5.2 | Ausnahme 1: Schiedsvereinbarung | 108 |
| 6.6.5.3 | Ausnahme 2: Staatsverträge | 109 |
| 6.6.5.4 | Ausnahme 3: Die Regeln der Europäischen Union | 109 |
| 6.6.5.5 | Einheitliche Vollstreckungsmaßnahmen? | 110 |
| 6.6.5.6 | Schlussbemerkungen | 111 |
| 7. | Die Kundeninsolvenz: Der „Forderungs-Super-Gau“ | 112 |
| 7.1 | Eine Insolvenz fällt selten vom Himmel: ein typischer Krisenverlauf | 113 |
| 7.2 | Früherkennung von Insolvenzrisiken im Kundenkreis | 118 |
| 7.2.1 | Verfahrensbeschreibung: Frühwarnsystem | 119 |
| 7.2.2 | Beobachtungspunkte Früherkennung von Insolvenzrisiken. | 121 |
| 7.2.3 | Checkliste zur Früherkennung von Forderungsrisiken. | 123 |
| 7.3 | Im Fall der Fälle: Handlungsnotwendigkeiten. | 126 |
| 7.4 | Das Damoklesschwert Insolvenzanfechtung. | 130 |
| 7.4.1 | Insolvenzanfechtung, was ist das?. | 130 |
| 7.4.2 | Die Besonderheiten der Vorsatzanfechtung | 131 |
| 7.4.3 | Konsequenzen für die Praxis. | 133 |
| 7.4.4 | Ausblick | 136 |
| 8. | Praxishilfen: Verzeichnisse/Kontaktinformationen | 138 |
| 8.1 | Wirtschaftsauskunfteien | 138 |
| 8.2 | Warenkreditversicherungen | 140 |
| 8.3 | Top-Up-Versicherungen. | 140 |
| 8.4 | Anwälte und Berater | 141 |
| 8.5 | Factoringanbieter | 142 |
| 8.6 | Inkasso-Dienstleister | 142 |
| 8.7 | Seminaranbieter. | 143 |
| 8.8 | Softwareanbieter | 143 |
| 8.9 | Versicherungsmakler | 144 |
| | Stichwortverzeichnis | 147 |