

**INKASSO.** Was tun, wenn Kunden die Rechnungen nicht zahlen? Debitorenverluste gehören leider in vielen Schweizer Unternehmen zum Alltag. Auch wenn das Problem in der Schreinerbranche kleiner ist als anderswo: Jeder ausbleibende Betrag ist einer zu viel.

## «Wo bleibt unser Geld?»

Mit vorbeugenden Massnahmen und der richtigen Vorgehensweise können sensibilisierte Schreinereien ihre Debitorenverluste minimieren.



Bild: Fotolia, Gina Sanders

«Schweizer Unternehmen bleiben auf ihren Rechnungen sitzen.» Unter diesem Titel veröffentlichte im Mai der internationale Kreditversicherer Atradius die Ergebnisse seines aktuellen Barometers, der regelmässig das Zahlungsverhalten von Firmenkunden analysiert. Die befragten Schweizer Lieferanten mussten offenbar 5,6% der Gesamtsumme ihrer Rechnungen im Inland als Totalausfall verbuchen. Dies entspricht doppelt so vielen Ausfällen wie im Vorjahr. Dabei gab laut Atradius mehr als jedes zweite Unternehmen fehlende Liquidität ihrer Geschäftskunden als Hauptgrund für die Verluste an. Nicht alle Unternehmen beziehungsweise Branchen sind von schlechter Zahlungsmoral gleich stark betroffen. Die Schreinerbranche sei von diesem Problem verhältnismässig wenig betroffen, sagt Urs Scherer vom Unternehmensberatungsbüro Tre Innova in Hünenberg. «Debitorenverluste sind in der Schreinerbranche eher eine Seltenheit, doch sie kommen in gewissen Fällen sicher auch vor. Erfahrungsgemäss können diese bei den verschiedensten

Kundensegmenten auftreten. Bei Grossprojekten, wo der Schreiner zum Teil als Subunternehmer beauftragt wird, ist das Risiko eher höher als bei Privatkunden, wo der persönliche Bezug zwischen Kunde und Handwerker ausgeprägter ist.»

### Keine Probleme mit Stammkunden

Für David Kläusler, Geschäftsführer der gleichnamigen Schreinerei in Herznach, sind unbezahlte Kundenrechnungen selten ein Thema. «Ich kenne meine Kunden und meine Kunden kennen mich. Das spielt bei der Zahlungsmoral eine entscheidende Rolle. In den letzten 18 Jahren, seit ich den Betrieb leite, hatten wir nur einmal einen Fall mit einer offenen Kundenrechnung. Dank unserer frühzeitigen Reaktion fand sich jedoch schnell eine gute Lösung», berichtet Kläusler. Er sei sich bewusst, dass der persönliche Kontakt zu seinen Kunden nicht nur eine hohe Garantie für prompt bezahlte Rechnungen bedeute, sondern auch eine hohe Verpflichtung für qualitativ gute Arbeiten mit sich bringe.

### Lange Zahlungsfristen

Für Schreinerbetriebe ein häufiges Ärgernis sind gemäss Urs Scherer die langen Zahlungsfristen. Architekten, Generalunternehmer und zum Teil ebenso die öffentliche Hand pflegen Zahlungsfristen von bis zu 70 Tagen und mehr. «Zum Teil werden diese Fristen in den Verträgen so aufgeführt, zum Teil auch nicht. Sie müssen zähneknirschend hingenommen werden», kritisiert Urs Scherer. Die Gründe für dieses Zahlungsverhalten liegen auf der Hand: «Die Unternehmer können auf diese Weise ihre Bauprojekte vorfinanzieren und profitieren sozusagen von günstigen Krediten. Bei der öffentlichen Hand spielen sicher auch die langen Entscheidungswege eine Rolle. Manchmal könnte aber auch eine gewisse Strategie dahinter verborgen sein ...»

### Weitreichende Folgen

Debitorenverluste und lange Zahlungsfristen bleiben für die betroffenen Firmen nicht ohne Folgen: Die Liquidität leidet, wenn Rechnungen nicht bezahlt werden, Zinsen

für Kontokorrentkredite bei der Bank liegen zwischen 5 und 7%. «Wenn Betriebe aufgrund von Debitorenverlusten und langen Zahlungsfristen ihre Löhne und Lieferantenrechnungen nicht bezahlen können, kann das im schlimmsten Fall sogar die Zahlungsunfähigkeit und somit das Ende des Unternehmens bedeuten», gibt Scherer zu bedenken. Auch die Zusammenarbeit mit Lieferanten sei dadurch gefährdet, obwohl sich viele Zulieferer sehr kulant zeigten. «Es ist wichtig, die Lieferanten bei Zahlungsschwierigkeiten frühzeitig und offen zu informieren», so Urs Scherer.

### Nur eine Minderheit

Ein Grossteil der rund 3000 Kunden aus der Holzbranche verursache kaum Debitorenverluste und zahle die Rechnungen pünktlich, betont Claudia Meier (Name von der Redaktion geändert), Buchhaltungsleiterin eines Lieferantenunternehmens. «Jene, die ihren Verpflichtungen nicht nachkommen und – wenn ihr Konto gesperrt ist – zu unseren Mitbewerbern wechseln, lassen sich an einer Hand abzählen.» Bis es jedoch zur Sperrung des Kundenkontos und zu weiteren Massnahmen wie Mahnungen oder Betreibungen komme, suche das Unternehmen stets das Gespräch mit den Betrieben. «Besonders schlecht ist unserer Erfahrung

nach die Zahlungsmoral bei Generalunternehmen, Architekten und bei Bundesbetrieben. Dort ist man mit einer Zahlungsfrist von 90 Tagen bereits gut bedient», berichtet Claudia Meier.

### Debitorenmanagement fehlt oft

Wenn Kunden nicht oder zu spät zahlen, verhalten sich viele Schreinereien zu verhalten und passiv, findet Urs Scherer. Es fehle in vielen Betrieben ein konsequentes und strukturiertes Debitorenmanagement. «Als Erstes ist es wichtig, rechtzeitig zu reagieren. Dazu braucht es einen klaren Ablauf, welcher die verschiedenen Schritte regelt», sagt Scherer und empfiehlt, säumigen Kunden zu telefonieren oder sie per Mail oder Brief auf die offene Rechnung aufmerksam zu machen. Gleichzeitig sollten auf diesem Weg klare Zahlungsfristen gesetzt werden.

David Kläusler setzt bei unbezahlten Rechnungen auf die persönliche Kontaktaufnahme. «Das bringt oftmals mehr als eine schriftliche Zahlungserinnerung. Zudem kann es auch mal vorkommen, dass der Fehler bei einem selber liegt und zum Beispiel die Rechnung gar nicht verschickt wurde.» Weiter verweist der Aargauer Sektionspräsident auf die Dienstleistung des VSSM Aargau, der seinen Mitgliedern bei

ausstehenden Debitoren die Zusammenarbeit mit einer Inkassofirma anbietet.

### Bauhandwerkerpfandrecht

Falls trotz Zahlungserinnerungen und Mahnungen die Rechnungen nicht beglichen werden, bleiben den Gläubigern zwei Möglichkeiten: zum einen das Weiterziehen einer Forderung an das Betreibungsamt. «Der Weg übers Betreibungsamt ist allerdings langwierig, denn der Schuldner kann Rechtsvorschlag einreichen und dadurch ein langwieriges Prozedere in Gang setzen», warnt Urs Scherer. Um dem Schuldner den Weiterzug in letzter Minute zu ersparen, kann der Gläubiger seinem Kunden das ausgefüllte Betreibungsbegehren als Warnung zusenden und eine Zahlung in den nächsten zwei bis drei Tagen verlangen.

Als Alternative zum Betreibungsamt bietet sich gemäss Urs Scherer das Bauhandwerkerpfandrecht (BHP) an. Dieses sichert die Forderungen von Bauhandwerkern oder Subunternehmern. Für zu leistende Arbeiten und die nötigen Materialien kann sich die Schreinerei mit einem Grundpfandrecht auf dem betreffenden Grundstück absichern. Auch die Leistungen, mit denen sich Handwerker gegenüber einem Generalunternehmer verpflichten, lassen sich mit dem BHP absichern. «Die Forderung des Handwerkers ist durch das Pfandrecht geschützt. Im Konkursfall werden vorab diese pfandgesicherten Forderungen befriedigt – zum Beispiel durch eine Versteigerung der Liegenschaft», so Urs Scherer.

### Nachforschungen und Vorauszahlungen

Um lästige Umtriebe mit nicht zahlenden Kunden zu verhindern, kann man im Vorfeld Nachforschungen über die Liquidität von Kunden anstellen, sei es über Online-Dienstleister wie Moneyhouse, Deltavista oder auch mithilfe von Auszügen aus dem Betreibungsregister. Gang und gäbe sind – neben Akontozahlungen für bereits geleistete Arbeiten – Teilzahlungen von rund 30% bei Auftragserteilung, 30% vor Ausführung der Arbeiten sowie 40% nach der Ausführung. Mit Voraus- oder Akontozahlungen lässt sich das Debitorenrisiko senken. Der Kunde muss allerdings zu diesem Vorgehen einwilligen. Dies dürfte vor allem bei Generalunternehmen schwierig sein. FM

→ [www.treinnova.ch](http://www.treinnova.ch)

Über das Betreibungsregister oder spezialisierte Internet-Dienstleister lässt sich die Bonität von Kunden relativ einfach überprüfen.



Bild: Fotolia, SP-Pic