

## **Zahlungsverhalten – Mahnwesen – Kreditlimit – Liefersperre**

Stand 01-2011

### **Die WS-Finanzierungs-Leistung**

Sie nutzen als Stammkunde einen dreifachen Kreditspielraum bei der Begleichung Ihrer Rechnungen: Erstens erhalten Sie Sammelrechnungen, zweitens können Sie Ihr Zahlungsziel ausschöpfen (mit dem Skontobetrag als Kreditzins), und drittens verfügen Sie von heute auf morgen über Lagerartikel, deren Gegenwert wir bereits bezahlt haben.

Wir übernehmen also die Funktion einer Bank. Banken fordern Sicherheiten, Ratings, Bürgen ... Geld ist ihr Geschäft! Unser Geschäft sind Technische Verbrauchsgüter und Ausrüstungen. Geld ist für uns ein knappes Gut, für das wir bezahlen müssen – genau wie Sie als Kunde! Weil wir von unseren Kunden keine Sicherheiten verlangen können, ist es ein Gebot kaufmännischer Vernunft, Risiken zu minimieren und die Höhe der Außenstände zu begrenzen.

### **Das WS-Mahnwesen**

Es gibt leider Kunden, die unser Verständnis von Leistung und Gegenleistung nicht teilen und die wir regelmäßig mit Mahnungen auf ihre Verpflichtungen aufmerksam machen müssen. Wir versenden zunächst eine Erinnerung mit einer weiteren Fristsetzung. Erfolgt nach dieser Erinnerung kein Zahlungsausgleich, so geben wir alle weiteren Schritte (bis zum etwaigen Inkasso-Verfahren) an die Creditreform ab; weitere Mahnungen versenden wir nicht. Das Konto wird für Lieferschein-Aufträge gesperrt, Abholungen gegen Barzahlung bleiben möglich.

### **Das WS-Kreditlimit und die Liefersperre**

Bei frischen Geschäftsbeziehungen ist eine Zeit der „Annäherung“ ratsam: Der Kunde testet unsere Leistungen, ebenso prüfen wir den Erfolg der Zusammenarbeit. Es hat sich bewährt, dass Neukunden uns die Vollmacht erteilen, die offenen Posten per Abbuchung abzurufen.

Einige Stammkunden erwarten verlängerte Zahlungsziele und damit von uns eine Ausweitung unserer nicht abgesicherten Kreditgeber-Funktion. Eine Risiko-Begrenzung muss die logische Begleitung dieser Bank-Dienstleistung sein.

In beiden Fällen ist das Kreditlimit eine sinnvolle Antwort: Es schafft die Leitplanke in der Phase des Kennenlernens und begleitet Geschäftsvolumen mit erhöhtem Risiko.

Das Kreditlimit greift, sobald die Summe aus bereits gebuchten Aufträgen zuzüglich aller offenen Posten einschließlich der noch nicht gemahnten Positionen überschritten wird. Ein neuer Auftrag kann nicht erfasst werden, für bereits erfasste oder auch für bestätigte Aufträge kann keine Ware kommissioniert oder ausgegeben werden.

Es ist in einem solchen Fall wichtig, schnell, offen und diskret zu reagieren: Der Informationsaustausch muss zum Ziel haben, den Warenfluss unmittelbar wieder aufzunehmen und jegliche Gerüchte zu vermeiden. Denn: kurzfristig zahlungsschwach bedeutet nicht gleich illiquide! Deshalb müssen wir uns austauschen und über das Thema reden. Hier ist vor allem der Kunde gefragt, Informationen zu liefern und für die Zukunft Lösungen vorzuschlagen.

Oder die Beteiligten einigen sich darauf, die Zusammenarbeit zu beenden. Dann gilt die Liefersperre. Aber das sind eher die Ausnahmefälle.

Das Kreditlimit muss sich selbstverständlich dem Geschäftsvolumen anpassen. Von normalen Schwankungen Ihrer Produktion erfahren wir zwar mittelbar auch durch unsere Vertriebs-Statistiken, kritisch können dagegen sprunghafte Bedarfsentwicklungen werden, für die ungewöhnlich hohe Material-Dispositionen zu treffen sind. Um darauf professionell reagieren zu können, benötigen wir Ihre aktive Kommunikation!

**Haben Sie dazu noch offene Fragen? Bitte rufen Sie uns an: 05223 96370**

**Erland Wippermann**