

Credit Management: Noch Fragen, Karsten?

100 Fragen und Antworten rund um das Credit Management

Karsten Thiele und Rudolf H. Müller

Juli 2020

Inhaltsverzeichnis

VORWORT.....	15
EINLEITUNG.....	16
BEMÜHEN UM AKTUALITÄT	18
STRATEGIE & ZIELE	19
1. Welche strategische Relevanz besitzt das Credit Management für ein Unternehmen?.....	20
2. Was verstehst Du unter „implizites Forderungsmanagement“?	20
3. Welche Auswirkung hat eine Reduzierung des Forderungsbestandes?.....	21
4. Sind die Auswirkungen des reduzierten Forderungsbestandes immer positiv?	22
5. Welche Ziele sollte ein Credit Management verfolgen?	22
6. Wie misst Du Erfolg im Credit Management?.....	23

7.	Welchen Zweck hat eine Kreditrichtlinie?.....	26
8.	Welchen Inhalt sollte eine Kreditrichtlinie haben?.....	26
9.	Wie sollte die Kreditrichtlinie umgesetzt und kommuniziert werden?	27
10.	Welche Vorteile hat eine Kreditrichtlinie?	28
11.	Wie sollte das Credit Management organisiert werden, damit es einen positiven Erfolgsbeitrag leisten kann?	29
12.	Wo sollte das Credit Management sinnvoller Weise im Unternehmen eingebunden werden?	29
13.	Warum sollte das Credit Management nicht inhaltlich in den Vertrieb eingegliedert werden?	30
14.	Welche Spannungen gibt es zwischen Vertrieb und Credit Management? Könnte das wertorientierte Credit Management eine Lösung für das Spannungsverhältnis sein?.....	31
15.	Liegen den Spannungen Mentalitätsunterschiede zwischen Vertrieb und Credit Management zugrunde?	32
16.	Können Credit Manager aufgrund ihrer Mentalität erfolgreich sein?.....	33
17.	Wie können die Spannungen zwischen dem Vertrieb und dem Credit Management beseitigt werden?	34
18.	Sollten Ausfallrisiken ausgelagert werden?	35
19.	Welche Anforderungen muss ein Credit Manager erfüllen, um erfolgreich zu sein?	36
20.	Sind die Anforderungen in der heutigen Welt noch zeitgemäß? Sollte der Schwerpunkt nicht verstärkt im Bereich Data Science und Verkauf ausgerichtet sein?	37
21.	Wie kann eine Software - Unterstützung für das Credit Management aussehen?	37

22.	Wie kann das Forderungsmanagement Risiken kalkulierbar machen?.....	40
23.	Wie beschafft und nutzt man Bonitätsinformationen?.....	40
24.	Welche Aspekte sind bei der Auswahl von Bonitätsauskünften relevant?	41
25.	Steht in den Bonitätsauskünften nicht nur das, was die Unternehmen bei der Veröffentlichung von Jahresabschlüssen und im Handelsregister bzw. durch Selbstauskünften angeben?	42
26.	Ersetzen oder ergänzen neue Möglichkeiten von Big Data und Artifizielle Intelligenz die „alten“ Bonitätsauskünfte?.....	43
27.	Gibt es Grenzen bei Bonitätsauskünften?.....	44
28.	Sind Bankauskünfte eine sinnvolle Ergänzung zur Bonitätsauskunft?.....	45
29.	Gibt es noch ergänzende Quellen für bonitätsrelevante Informationen?	46
30.	Wie kann man Ausfallrisiken systematisieren?.....	47
31.	Wie kann man Ausfallwahrscheinlichkeiten einschätzen?.....	48
32.	Benötigt jeder Kunde ein Kundenlimit und wenn ja, warum?	48
33.	Was verstehst Du unter einem Basislimit und wofür wird es benötigt?	49
34.	Wie sollte die Bonität bei Neukunden geprüft werden?.....	50
35.	Wie ermittelst Du den Kreditbedarf und den Kreditrahmen?	50
36.	Wie ist zu verfahren, wenn der Kreditbedarf größer ist als der bonitätsabhängige Kreditrahmen?.....	51
37.	Wie sind Kredite zu überwachen?	52

38. Sind Eigentumsvorbehalte eine geeignete Möglichkeit, Forderungen abzusichern?	55
39. Wozu benötige ich eine Warenkreditversicherung (WKV)?.....	56
40. Wie funktioniert eine WKV?.....	57
41. Warum erfordert eine WKV eine permanente Bearbeitung?.....	57
42. Wann tritt der Schadensfall ein?	58
43. In welcher Höhe wird der Forderungsausfall reguliert?.....	59
44. Was sind die Vor- und Nachteile einer WKV?.....	60
45. Nach welchen Kriterien würdest Du eine WKV abschließen?.....	60
46. Was ist eine Excess-of-Loss Versicherung?	61
47. Worin unterscheidet sich die Excess-of-Loss Versicherung von einer WKV?	62
48. Was versteht man unter einem Prozessfinanzierer und wofür wird er benötigt?	63
49. Was versteht man unter einer selbstschuldnerischen Bürgschaft?	63
50. Was verstehst Du unter der Indikatorfunktion bei einer selbstschuldnerischen Bürgschaft?.....	64
51. Welche Absicherungsmöglichkeiten gibt es im Export?.....	65
52. Was hat das Thema „Geldwäsche“ mit dem Credit Management zu tun?.....	66
53. Darf man im Credit Management das Geldwäschegesetz auf die leichte Schulter nehmen?	66

54.	Was ist bei der Fakturierung zu beachten?.....	69
55.	Was ist ZUGFeRD?	70
56.	Welche Vor- und Nachteile hat ZUGFeRD?.....	70
57.	Welchen Nutzen siehst Du in der Begrenzung der Zahlungsziele durch das Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr?.....	71
58.	Welche Erfahrungen hast Du mit der Anwendung und gerichtlichen Durchsetzung der 40 Euro Aufwandpauschale bei B2B-Kunden im Zahlungsverzug?.....	72
59.	Warum definieren die Zahlungsbedingungen Risiko und Liquidität?	73
60.	Wie hast Du es geschafft, in Deinen Projekten die durchschnittliche Außenstandsdauer von 80 Tagen auf 30 Tage zu reduzieren?	74
61.	Ist Zahlungsverzug nicht ein Kavaliersdelikt?.....	75
62.	Was für einen Sinn ergibt es, die Außenstandsdauer zu reduzieren, wenn dadurch der Umsatz nicht getätigt wird?.....	76
63.	Welchen Vorteil erlangt ein Kunde, wenn er die Rechnungen unter Abzug von Skonto bezahlt?.....	77
64.	Warum sollten Überschreitungen der Skontofrist nicht „stillschweigend“ toleriert werden?.....	78

65. Wie sieht Deine Einstellung zum Mahnen aus?.....	80
66. Welche Chancen sollten beim Mahnen genutzt werden?	80
67. Worauf sollten im Mahnwesen die Schwerpunkte gelegt werden?.....	81
68. Wie ist das Mahnwesen zu gestalten, sodass die Probleme behoben werden und erfolgreich gemahnt werden kann?	82
69. Zu welchem Zeitpunkt soll gemahnt werden?.....	83
70. Warum zahlt ein Schuldner nicht?	84
71. Sollte nur einmal schriftlich gemahnt werden?	85
72. Sollte unterschiedlich oder einheitlich, individuell oder standardisiert gemahnt werden?	86
73. Ist das telefonische Mahnen sinnvoller als das schriftliche Mahnen?	86
74. Wie qualifiziert man sich im telefonischen Mahnen?	87
75. Kannst Du uns einige Einwände nennen, warum der Kunde nicht bezahlen will? Wie können die Einwände behandelt werden?	88
76. Sollte man sich auf das Gespräch vorbereiten und wenn ja, wie?	89
77. Wie führt man erfolgreiche Mahntelefonate?	89
78. Wie bereitet man das Mahntelefonat nach?	90
79. Hältst Du ein Skript in der Mahntelefonie für sinnvoll? Wenn ja, wie kann das aussehen?	90
80. Sollte der Vertrieb in das Mahnwesen eingebunden werden?	91
81. Welche Inkassomaßnahmen schlägst Du vor?.....	92
82. Was ist sinnvoller: Der Mahnbescheid und Vollstreckungsbescheid oder die Klage? Und wie sieht es mit dem notariellen Schuldanerkenntnis aus?	93
83. Herr Kulick vom Inkassounternehmen Universum sagte, dass Inkassomitarbeiter besser, weil professioneller, Forderungen eintreiben können als Mitarbeiter aus dem Credit Management. Soll man sein Forderungsmanagement durch eigene Mitarbeiter bearbeiten lassen oder extern vergeben?	94
84. Wann sollten Inkassofälle an ein Inkassounternehmen, wann an einen Rechtsanwalt abgegeben werden?	94
85. Warum sollten Inkassofälle nicht selbst durchgeführt werden?	95
86. Gibt es auch Ausnahmen zu der Regel?	96
87. Wie mahnt und treibt man die Forderungen gegen ausländische Debitoren erfolgreich ein?	96

88. Was versteht man unter Factoring?	99
89. Wie funktioniert Factoring?	99
90. Wie stellt sich die Finanzierungsfunktion im Factoring dar?	100
91. Wie stellt sich die Risikoabsicherungsfunktion im Factoring dar?	100
92. Wie stellt sich die Verwaltung der Debitoren im Factoring dar?	101
93. Welche Arten des Factorings gibt es?	102
94. Ist Factoring nicht generell zu teuer?	103
95. Überwiegen die Vorteile die Nachteile des Factorings?	104

96. Was ist im Insolvenzrecht für den Credit Manager wichtig?	106
97. Welche Voraussetzungen müssen für eine Insolvenzanfechtung vorliegen?.....	106
98. Was ist eine kongruente oder inkongruente Handlung?	108
99. Was bedeutet bei der inkongruenten Deckung „nicht, nicht in der Art oder nicht zu der Zeit zu beanspruchende Befriedigung“?	109
100. Was ist die vorsätzlich benachteiligende Rechtshandlung?.....	110
101. Was sind die Anforderungen und die Indizien des Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes?	111
102. Welche Indizien gibt es, dass der Gläubiger Kenntnis vom Benachteiligungsvorsatz des Schuldners hatte?	112
103. Gibt es eine Möglichkeit nicht in die Anfechtungsfalle hineinzutappen?	113
104. War die Reform des Insolvenzanfechtungsrechts nicht längst überfällig?	113
105. Wurden wirklich Unsicherheiten in der Vorsatzanfechtung beseitigt?.....	114
106. Sind Ratenzahlungsvereinbarungen ein Indiz dafür, dass der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit des Kunden kannte?.....	115
107. Wie bewertest Du die Reform der Insolvenzanfechtung?	116

108. Muss mein Kunde einen Insolvenzantrag stellen, wenn er aufgrund der Corona-Krise zahlungsunfähig geworden ist?119
109. Was hat sich durch das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) für das Credit Management geändert?119
110. Wird das COVInsAG die Insolvenzen nicht nur verschieben und die Insolvenzschiäden erhöhen?121
111. Was muss ich als Credit Manager jetzt bei der Zusammenarbeit mit „corona-geschädigten“ Kunden beachten?121
112. Welche besonderen Anforderungen ergeben sich an die Früherkennung von Kundenkrisen in der Corona-Pandemie?122
113. Welche konkreten Maßnahmen über den gesamten Debitorenbestand wie auch bei Einzelengagements sollte man in Krisensituationen wie Corona ergreifen?123
114. Welche Handlungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten ergeben sich für die Früherkennung in der Corona-Krise?124
115. Wie entwickelt und führt man ein Frühwarnsystem ein?125