

5 wichtige Dinge, die Sie bei der Verhandlung der Zahlungsbedingungen berücksichtigen sollten.

Jeder säumige Zahler braucht einen anderen Anstoß, um offene Rechnungen zu zahlen.

Eine der ärgerlichsten Aufgaben eines Unternehmens ist wahrscheinlich das Eintreiben verspäteter Zahlungen. Es gibt immer Kunden, die nicht bezahlen, egal wie viele Mahnungen Sie versenden.

Möglicherweise wollen Sie gerichtlich vorgehen, aber gegen jeden säumigen Zahler Klage zu erheben ist kostspielig und kaum realisierbar. Bevor Sie rechtliche Schritte einleiten, lohnt es sich, einen Schritt zurück zu gehen, um die Situation nochmals zu prüfen. Sie könnten z.B. in Betracht ziehen, verschiedene Aspekte der Zahlungsbedingungen neu auszuhandeln, um einen Kompromiss zu finden, der für beide Parteien akzeptabel und umsetzbar ist.

Der entscheidende Punkt bei den Verhandlungen ist, diplomatisch zu sein und gleichzeitig auf eine Einigung hinzuarbeiten. Solange die neuen Bedingungen in Ihre Unternehmensstrategie passen, erhöhen die Verhandlungen mit Kunden, die ein Ausfallrisiko haben, die Chance Ihre Forderungen erfolgreich durchzusetzen.

1) Zahlungsmethoden

Möglicherweise verwenden Ihre Kunden Zahlungsmethoden, die Sie nicht akzeptieren. Einige bevorzugen Banküberweisungen oder Schecks, während andere Kreditkarten oder andere gängige Zahlungsmethoden verwenden.

Wenn Sie feststellen, dass die Zahlungsmethode der einzige Grund für eine verspätete Zahlung ist, dann sollten Sie über alternative Zahlungsmethoden sprechen, um Ihre Forderung bezahlt zu bekommen.

2) Negative Auswirkungen

Es gibt viele Unternehmen, die verspätete Zahlungen ihrer Kunden erschweren. So zum Beispiel können Verzugsgebühren (oder Zinsen) in die Zahlungsbedingungen bei Vertragsabschluss aufgenommen werden. Die Verzugsgebühren können einmalig oder zu einem bestimmten Prozentsatz anfallend sein.

Wenn Sie solche negative Auswirkungen einsetzen, erhöhen sich die Chancen, dass die Kunden pünktlich zahlen. Selbst wenn sie das nicht tun, werden die zusätzlichen Einnahmen eine positive Wirkung auf Ihre Ergebnissituation haben.

Obwohl die negative Auswirkungen vielversprechend scheinen, funktionieren sie nicht immer und werden oft als strittiges Thema gesehen. In vielen Fällen erkennen Sie das erst, wenn Sie mit Ihren Kunden darüber sprechen, dass nun aufgrund des Verzuges, Verzugszinsen anfallen und diese zusammen mit der Hauptforderung zu zahlen sind. Es kann passieren, dass Sie dann in Konflikte geraten, statt die Bezahlung der Rechnung zu erwirken.

Wenn sich Ihre Kunden vorübergehend in einer finanziellen Notlage befinden und die Durchsetzung der Verzugsgebühren zu keinem Ergebnis geführt hat, sollten Sie über einen Verzicht auf die Gebühren als Gegenleistung für sofortige Zahlungen für künftige Leistungen/ Zahlungen sprechen.

3) Anreize

Es gibt auch viele Unternehmen, die Anreize für Kunden schaffen, um vorzeitige Zahlungen zu erhalten. Die Gewährung von Rabatten, zum Beispiel, wenn die Kunden vor den Fälligkeitsterminen zahlen.

Wenn Sie sich für solche Anreize entscheiden, gehen Sie vielleicht davon aus, dass sie eine prompte Zahlungsweise fördern würden. In den meisten Fällen belasten sie jedoch Ihren Cashflow.

Kunden, die verspätet zahlen, tendieren dazu, nicht früher zu zahlen, nur um Rabatte zu erhalten. Kunden, die pünktlich zahlen, nutzen die Rabatte eher, indem sie früher bezahlen. Sie könnten also am Ende Einnahmen von Kunden verlieren, die ohnehin zahlen würden, sowie von Kunden, die mit ihren Zahlungen in Verzug geraten würden.

Ein bessere Alternative ist, nur dann über Rabatte zu verhandeln, wenn Ihre Kunden auf Ihre früheren Einzugsversuche nicht reagiert haben und bereit sind, sofort zu zahlen.

Einmalige Ausnahmen sollten nicht zur Standardpraxis werden. Unvernünftige Kompromisse sollten nicht auf Kosten Ihres Cashflows gemacht werden.

4) Fälligkeiten

Wenn Ihre Kunden und deren Kreditorenbuchhaltung nach bestimmten Zeitabläufen arbeiten, sollten Sie dies beim Einzug der längst überfälligen Rechnungen unbedingt beachten.

Bei Bedarf können Sie mit Ihren Kunden über eine Verlängerung der Fälligkeitsdaten der ausstehenden Rechnungen verhandeln. Dabei sollten Sie die zeitlichen Abläufe in der Kreditorenbuchhaltung Ihrer Kunden erfragen und berücksichtigen.

Indem Sie neue Fälligkeitstermine vereinbaren, verringern Sie Unklarheiten in Bezug auf das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden. Zudem kennen Ihre Kunden die Fristen und zeitlichen Abläufe in der Kreditorenbuchhaltung, um eine korrekte Abwicklung zu gewährleisten.

Um zu vermeiden, dass die Verlängerung von Zahlungsfristen zur Norm wird, müssen Sie Bedingungen festlegen, mit denen Sie die Verhandlungen eröffnen. Beispielsweise müssen die ausstehenden Beträge bestimmte Obergrenzen überschreiten. Ihre Kunden haben auf Ihre bisherigen Mahnversuche nicht reagiert, sie erklären sich bereit, sich an die neuen Fälligkeitstermine zu halten.

5) Zahlungspläne

Wenn Ihre Kunden schwerwiegende Cashflow-Probleme haben und Ihnen mitteilen, dass sie die ausstehenden Rechnungen nicht vollständig bezahlen können, ist es am besten, ihnen die Möglichkeit zu geben, in Raten zu zahlen, indem Sie mit ihnen Zahlungspläne vereinbaren.

Zu akzeptieren, was kurzfristig durch Zahlungspläne eingezogen werden kann, ist besser, als die Forderungen abschreiben zu müssen, wenn sich die Liquidität Ihrer Kunden weiter verschlechtert.

Wenn Sie einen Zahlungsplan aufsetzen, sollten Sie Folgendes berücksichtigen:

- Die Zeiträume sollten realistisch sein, lang genug, damit Ihr Kunde sie einhalten kann, aber nicht zu lang, um Ihren Cash-flow nicht zu belasten.
- Ihr Kunde sollte direkt eine Rate nach Vereinbarung des Zahlungsplans zahlen, um zu signalisieren, dass er bereit ist, die Vereinbarung einzuhalten.
- Ihr Kunde kann Ihnen nach Abschluss des Zahlungsplans z.B. einen Dauerauftrag zur Überweisung der restlichen Raten vorlegen.
- Der detaillierte Zahlungsplan und andere relevante Absprachen sollten generell schriftlich fixiert werden. Dies kann als Schuldanerkenntnis dienen, wenn Sie später rechtliche Schritte einleiten müssen.

Da jeder Kunde und jede Rechnung individuell ist, müssen Sie manchmal nur über einen der fünf oben genannten Aspekte verhandeln. In anderen Fällen müssen Sie die Zahlungsbedingungen mehr als nur ein paar Mal besprechen. Wenn Sie viele Kunden haben, die immer wieder in die Kategorie der säumigen Zahler fallen, kann es mühsam sein, jedes Mal mit jedem einzelnen von ihnen zu verhandeln. Mit begrenzten Ressourcen können es sich nicht viele Unternehmen leisten, den Prozess des "Bewertens, Verhandeln und Nachverfolgens" immer und immer wieder zu durchlaufen.

Außerdem sollten Sie aufmerksam sein und Ihren Kunden keine zu günstigen Zahlungsbedingungen anbieten.