

# Risikobegrenzung

## Nicht jeder Kunde zahlt seine Rechnung innerhalb der gesetzten Frist

Zimmermeister Martin Fink hat die offenen Posten seiner Firma immer gut im Blick. Die Branchensoftware Casa Office unterstützt ihn bei der Verwaltung der Forderungen und bei der allgemeinen Auftragsbearbeitung.

Karola Richter,  
Sander & Doll AG, Remscheid

Martin Fink führt die Zimmerer-Tradition seiner Familie bereits in der vierten Generation fort. Nachdem er 1990 den Meisterbrief in der Tasche hatte, sammelte er zunächst Erfahrungen in verschiedenen Firmen, bevor er sich 2003 selbständig machte. Zwei Mitarbeiter unterstützen den Meister auf der Baustelle, seine Lebensgefährtin erledigt die Buchhaltung. Im Ausbau führt die Zimmerei Martin Fink schwerpunktmäßig Dachausbauten und Wärmedämmungen durch. Außerdem errichtet sie verschiedenste Holzkonstruktionen wie zum Beispiel Carports oder Überdachungen. Soweit die Bauten nicht genehmigungspflichtig sind, plant

der Chef sie mit Hilfe einer CAD-Software selbst. Gerade dieser kreative Aspekt des Handwerks übt auf Martin Fink einen großen Reiz aus. Darüber hinaus arbeitet er natürlich mit verschiedenen Architekten zusammen. Parallel zum Aufbau der eigenen Firma bemühte sich Fink um eine geeignete Software für die Auftragsbearbeitung. „Zeit ist ein wichtiger Faktor im Handwerksbetrieb, da sich die Zeitspanne vom ersten Kundengespräch bis zur Angebotserstellung und Auftragserteilung zunehmend verkürzt“, weiß der 43-jährige Zimmermeister. „Zusätzlicher Druck entsteht dadurch, dass Interessenten häufig mehrere Konkurrenzangebote einholen und wir deshalb oft ‚nachbessern‘ müssen. Ohne eine leistungs-

fähige Software könnte unser Betrieb hier nicht mithalten.“ Martin Fink hat sich für Casa Office von Sander & Doll entschieden.

### Existenzsicherung

Das Programm bietet die Möglichkeit, Abschlagsrechnungen zu erstellen und Forderungen zu verwalten. Beides sichert die Liquidität der Firma. Martin Fink fordert grundsätzlich ab einem Auftragsvolumen von 1000 Euro Abschlagszahlungen, die erste Rechnung wird den Kunden 2 bis 3 Tage nach Baubeginn zugestellt. Bei großen Projekten kommen mehrere Abschlagsrechnungen zusammen. „Für uns ist dieses Vorgehen eine Existenzfrage, da wir für das benötigte Material zum Teil mit hohen Summen in Vorleistung gehen“, erläutert Martin Fink. „Mit Casa können wir Abschlagsrechnungen in allen Varianten erstellen.“ Sie werden vom Programm automatisch nummeriert und dem entsprechenden Bauvorhaben zugeordnet.

Doch was nützt eine zügige Rechnungsstellung, wenn die Kunden anschließend nicht pünktlich zahlen? Handwerksbetriebe verfügen häufig über ein zu geringes Eigenkapital, um Zahlungsausfälle kompensieren zu können. Sie sollten sich daher im Vorfeld über die Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden informieren. Dies kann über Bonitäts-Informationen einer Wirtschaftsauskunftei, eine Schufa-Auskunft oder eine

Detaillierte Angebote und korrekte Rechnungsstellung helfen, Unstimmigkeiten zu vermeiden und sorgen für eine gute Zahlungsmoral

**BUCKECKER ZIMMEREI**

Gerd Brauer GmbH  
Frau Gruhnert  
Nordstraße 46  
42853 Remscheid

**Angebot**

Projektnummer : 07-00373-P Kundennr. : 10458 Datum : 20.09.2007  
Bauvorhaben : Steldach 39° mit Kniestock 1,20 m Zeichen : WB  
Angebotsnummer : 07-00261-AN Seite :

Pos.	Menge	Einh.	Beschreibung	Preis	Summe
1	5,00	cbm	Konstruktionsvollholz SI/FiTe getrocknet auf 12-18% Holzleuchte, 4-seitig gehobelt und gefast, liefern und abladen (Holzschutz nach DIN nicht erforderlich)	549,20 €	2.746,00 €
2	400,00	lfdm	Holzkonstruktion nach Statik, Architektanzzeichnung sowie den DIN-Normen verzimmern und richten	4,64 €	1.856,00 €
3	1,00	Stück	Trapezgaube auf der Südseite montieren, Wangen und Front mit rauhen imprägnierten Brettern, 24 mm verschalen	564,40 €	564,40 €

564,40 € 564,40 €

Bankauskunft geschehen. Doch auch dies bietet keine hundertprozentige Sicherheit. Deshalb sollten bereits bei der Rechnungsstellung bestimmte Regeln beachtet werden. Ein wichtiger Punkt ist die Vereinbarung von Zahlungszielen. Dazu gehören auch Anreize, die Rechnung möglichst schnell zu begleichen, wie etwa das Einräumen eines Skontos. Daran hält sich auch Zimmermeister Martin Fink: Im Zeitraum von acht bis zehn Tagen ab Rechnungsdatum können seine Kunden Skonto abziehen, danach wird der Betrag netto fällig. Die Skontobeträge können ebenfalls anteilig in den Abschlagsrechnungen oder wahlweise erst in der Schlussrechnung für die gesamte Rechnungssumme angezeigt werden. Nicht zuletzt ist eine schnelle und vor allem korrekte und

vollständige Rechnungsstellung wichtig. Jede Ungenauigkeit und jeden Fehler können Kunden nutzen, um die Zahlung hinauszuzögern. Casa Office unterstützt bereits bei der korrekten Abrechnung der Leistungen: Inhalt und formaler Aufbau der Rechnungen entsprechen den aktuellen gesetzlichen Bestimmungen. Als Grundlage für die Rechnungsstellung können individuelle Zahlungsbedingungen im Programm festgelegt und den einzelnen Kunden zugeordnet werden. Diese enthalten Angaben zur Fälligkeit sowie etwaige Skontosätze und -fristen.

#### **Forderungen im Blick**

Sobald der Zimmermeister eine Rechnung erstellt hat, sei es eine Abschlags- oder eine Schlussrechnung, legt das

Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. Ohne eine geeignete Software wird es bei einer größeren Anzahl an Forderungen schwer, den Überblick zu behalten. Begleitet der Kunde die Rechnungen auch tatsächlich innerhalb der vereinbarten Frist? „Der beste Auftrag nutzt nichts, wenn ich meine Forderungen am Ende nicht konsequent nachhalte“, weiß Martin Fink. Über seine Online-Banking-Software checkt der Zimmermeister deshalb regelmäßig die Zahlungseingänge und überträgt sie sofort in Casa. Auch Zahlungen in abweichender Höhe können problemlos in die Schlussrechnung übernommen werden. Dazu ruft Martin Fink einfach in Casa unter dem Menüpunkt „Zahlungsverkehr“ die Option „Forderungen“ auf und ordnet

Datum und Höhe der geleisteten Teilzahlung einer oder mehreren Teilrechnungen zu. Erstellt er anschließend die Schlussrechnung, führt das Programm übersichtlich alle bisher gestellten Abschlagsrechnungen, die erfolgten Teilzahlungen und die Restsumme auf. Über die Forderungsverwaltung kann er die offenen Posten der Kunden und deren Fälligkeit einsehen. Mit einem einfachen Klick erzeugt das Programm daraus eine Liste von Mahnvorschlägen.

#### **Vom Umgang mit Mahnungen und Mängeln**

Übereiltes Mahnen ist jedoch meist nicht angebracht. Oft reicht es, den säumigen Zahler zunächst telefonisch an die fällige Zahlung zu erinnern. Dabei bekommt der



### Reibungslos Arbeiten am Computer

Darüber hinaus verwaltet der Zimmermeister alle Kunden- und Artikeldaten in Casa und erstellt sämtliche Auftragsdokumente mit dem Programm. „Die übersichtliche Bedienoberfläche hat mich von Anfang an überzeugt“, so Martin Fink.

Die Bearbeitung von Dokumenten erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Für ein Angebot wählt er den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentenkopf ein.

Casa bietet außerdem ein Verzeichnis von Zimmerer- und Dachdeckerleistungen, welches der Zimmermeister nach seinen Bedürfnissen ergänzt und geändert hat. Aus diesem Leistungskatalog wählt Martin Fink über einen Volltextfilter die Bausteine aus, die er für ein Angebot benötigt. Für gängige Projekte, wie zum Beispiel den Einbau eines Dachflächenfensters, hat der Unternehmer eine Reihe von Musterangeboten mit den entsprechenden Bausteinen hinterlegt. In wenigen Minuten entsteht so ein komplettes Angebot, in das er zur Veranschaulichung Aufmaßzeichnungen und 3-D-Konstruktionszeichnungen einfügt.

Um die Leistungen transparent zu machen, bietet Martin Fink seinen Kunden an, die Angebote im Vorfeld mit ihnen durchzusprechen. Außerdem hat er eine Checkliste entwickelt, die klar festlegt, wer bei einem Projekt welche Aufgaben hat – zum Beispiel, wenn es um das Entfernen und Entsorgen von Altmaterialien geht.

*Die Software Casa hilft Martin Fink, den Überblick über seine Finanzen zu behalten*

Betrieb auch Anhaltspunkte, warum das Geld zurückgehalten wird. Vielleicht hat der Kunde die Zahlung schlichtweg vergessen, vielleicht gibt es aber auch einen Mangel bei der Auftragsausführung, der bisher nicht zur Sprache kam. In diesem Fall können Sie im Programm für die betreffende Forderung eine Mahnsperre hinterlegen, bis der Sachverhalt geklärt ist. Gerade Privatkunden versuchen jedoch immer häufiger, durch das Aufspüren vermeintlicher Mängel einen Preisnachlass zu erzielen. Werden Rechnungen innerhalb von 21 Tagen ab Rechnungsdatum nicht beglichen, verschickt Martin Fink eine schriftliche Zahlungserinnerung. „Meist bezahlen die Kunden ihre Rechnungen nach der ersten Erinnerung.“

In allen anderen Fällen unterstützt das Programm ein dreistufiges Mahnverfahren. Für die Anschreiben der einzelnen Mahnstufen können individuelle Texte hinterlegt werden. Außerdem werden die Höhe der Mahngebühren und ein Verzugszinssatz im Programm festgelegt. Um Unklarheiten zu vermeiden,

sollte sich die im Mahnschreiben angegebene Zahlungsfrist grundsätzlich auf ein konkretes Datum beziehen und keine schwammige Formulierung wie „14 Tage nach Zugang dieses Schreibens“ beinhalten. Eine Mahnung hat nur bei oder nach Fälligkeit der Forderung Bedeutung. Wurde das Verfahren einmal in Gang gesetzt, sollten die weiteren Mahnungen schnell und entsprechend der gesetzten Fristen erfolgen, sonst verfehlen sie ihre Wirkung. Aus der Liste der vom Programm zur Mahnung vorgeschlagenen Forderungen wählt Martin Fink per Mausclick die aus, die er ausdrucken und versenden möchte.

Die Forderungen, zu denen bereits Mahnungen gedruckt wurden, haben anschließend in der Forderungsaufstellung einen geänderten Status. Nach Ablauf der in der ersten Mahnung gesetzten Frist schlägt die Software diese Forderungen zur zweiten Mahnung vor. Zeigt auch die dritte Mahnung keine Wirkung, sollte zügig ein gerichtliches Mahnverfahren eingeleitet werden.

Foto: Sander & Doll