

**F**ür Handwerksbetriebe kann eine schlechte Zahlungsmoral der Kunden schnell zur Existenzbedrohung werden. Um finanzielle Ausfälle zu vermeiden, sollten sie daher alle Möglichkeiten einer konsequenten Forderungsverwaltung und eines strikten Mahnwesens nutzen. Die Dachdeckersoftware Casa der Sander & Doll AG in Remscheid unterstützt das Forderungsmanagement professionell und hilft, zu jeder Zeit den Überblick über die Zahlungen zu behalten...

Was nützt der beste Auftrag, wenn der Kunde nach Abschluß des Projekts die Rechnung

zuletzt ist eine schnelle und vor allen Dingen korrekte und vollständige Rechnungsstellung wichtig. Jede Ungenauigkeit und jeden Fehler können Kunden nutzen, um die Zahlung hinauszuschieben.

Die Dachdeckersoftware Casa unterstützt den Anwender 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 Zahlungsbedin-

Das Bild zeigt einen Screenshot der Software 'Casa' für die Verwaltung von Kundenrechnungen. Oben ist eine Tabelle mit den Spalten 'Rechnungsnummer', 'vom', 'Kundenname', 'Gesamt brutto', 'Rest brutto', 'Mahnstufe', 'Mahnpens.', 'Projektname' und 'Baustufen' zu sehen. Darunter befindet sich ein Suchfeld und eine Filterfunktion. Ein weiterer Bereich zeigt eine Zusammenfassung der offenen Posten für den Kunden Müller, Hans-Peter.

Rechnungsnummer	vom	Kundenname	Gesamt brutto	Rest brutto	Mahnstufe	Mahnpens.	Projektname	Baustufen
0700257-RE	10.04.2007	Müller, Hans-Peter	2.094,36	2.105,36	1	nein	0700491-V	
0700358-RE	02.05.2007	Müller, Hans-Peter	2.114,19	2.125,12	1	nein	0700491-V	
0700359-RE	24.04.2007	Müller, Hans-Peter	1.012,92	0,00	0	nein	0700492-V	
				4.230,48				

  

Fälligkeit	Offener Saldo	Anzahl Rechnungen
offen	0,00	0
1tag	0,00	0
Mahnstufe 1	4.230,48	2
Mahnstufe 2	0,00	0
Mahnstufe 3	0,00	0
<b>Summen</b>	<b>4.230,48</b>	<b>2</b>

Liste der offenen Posten

## FÜR DACHDECKER: Casa – Risikobegrenzung mit System

nicht fristgerecht bezahlt? Viele Dachdeckerbetriebe haben diese Erfahrung schon gemacht. Es kann deshalb durchaus sinnvoll sein, bei besonders großen Aufträgen zunächst die Bonität des Kunden durch die Hausbank oder die Schufa überprüfen zu lassen. Leider bietet auch das keine hundertprozentige Sicherheit. Deshalb sollten bei der Rechnungsstellung und der Überwachung der offenen Posten 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. Nicht

gungen festgelegt und den einzelnen Kunden zugeordnet werden. Diese enthalten Angaben zur Fälligkeit sowie etwaige Skontosätze und -fristen. Hat der Kunde nach Abschluß des Projekts die (Schluß-) Rechnung erhalten, wird ein konsequentes Nachhalten der Forderungen notwendig: Begleicht der Kunde die Rechnungen auch tatsächlich innerhalb der vereinbarten Frist?

### Alle Forderungen im Blick

Spätestens ab diesem Zeitpunkt wird es ohne entsprechende Software schwer, den Überblick zu behalten. Hier unterstützt



## Für Dachdecker

CASA – RISIKOBEGRENZUNG  
MIT SYSTEM

die Forderungsverwaltung von Casa: Sobald der Programmnutzer eine Rechnung erstellt hat, sei es eine Abschlags- oder eine Schlussrechnung, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an.

Über die Forderungsverwaltung kann der Anwender jederzeit die offenen Posten der Kunden einsehen. Casa bietet dabei auch eine Übersicht über alle Teil-Forderungen. Dies ist beispielsweise dann wichtig, wenn zu einem Projekt mehrere Abschlagsrechnungen erzeugt wurden. Sobald Zahlungseingänge erfolgen, gibt der Anwender diese als (Teil-)Zahlung in das Programm ein. Es kommt vor, daß Kunden nicht die vollständige Rechnungssumme begleichen. Deshalb berücksichtigt Casa auch unvollständige Zahlungen und rechnet centgenau die noch ausstehenden Beträge aus.

In der Zahlungsübersicht werden die Forderungen den geleisteten Zahlungen gegenübergestellt. Um schnell auf säumige Zahler reagieren zu können, ist es sinnvoll, die Liste der offenen Posten regelmäßig zu sichten. Mit einem einfachen Klick läßt sich mit Casa daraus eine Liste von Mahnvorschlägen erzeugen.

Doch übereiltes Mahnen ist meist nicht angebracht. Der einfachste Weg die Zahlung einzufordern ist, den säumigen Zahler zunächst anzurufen und an die Zahlung zu erinnern. Dabei bekommt der Betrieb oft auch Anhaltspunkte, warum das Geld

Rechnungsnummer	Datum	Belegart	Hauptbetrag	MwSt.	Zahlungsbetrag	Währ.
0700598 RE	24.04.2007	Beleg 0700598 RE vom 24.04.2007	1.923,46	288,46	1.812,92	EUR

  

Rechnung	Datum	Belegart	Hauptbetrag	MwSt. %	MwSt.	Zahlungsbetrag	Währ.	Konto
0700598 RE	01.06.2007	Rechnung 1	15,00	288,46	1.812,92	EUR		

Teilzahlungen und Teilforderungen

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. In anderen Fällen ist es Kalkül des Kunden, die Zahlung zurückzu-

halten, wie die Wirtschaftsauskunftei Creditreform in einer Umfrage herausfand.

Wenn die telefonischen Bemühungen nicht fruchten, sollten Sie zügig — innerhalb weniger Tage — das schriftliche Mahnverfahren in Gang setzen. Viele Betriebe unterlassen diesen Schritt jedoch, da Sie befürchten, ihre Kunden zu verprellen, gerade wenn man sich - wie in ländlichen Gebieten oft der Fall — persönlich kennt. Jedoch steigert allein der formale Charakter eines Mahnschreibens die Zahlungsbereitschaft der Kunden.

## Mahnungen: Von freundlich bis bestimmt

Casa unterstützt ein dreistufiges Mahnverfahren. Für die Anschreiben der einzelnen Mahnstufen kann der Anwender individuelle Mahntexte hinterlegen. Außerdem werden die Höhe der Mahngebühren der jeweiligen Stufen und ein Verzugszinssatz im Programm voreingestellt. Formulieren Sie grundsätzlich eine Mahnung freundlich aber bestimmt. 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 von Casa zur Mahnung vorgeschlagenen Forderungen wählt der Anwender per Mausclick die aus, die er ausdrucken und versenden möchte.

Die Forderungen, zu denen bereits Mahnungen gedruckt wurden, zeigen 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, sollten Sie sich nicht scheuen, das gerichtliche Mahnverfahren einzuleiten.

Um im Notfall auch für einen Rechtsstreit gewappnet zu sein, ist es schon während der Auftragsausführung wichtig, alle Absprachen mit dem Kunden gewissenhaft zu dokumentieren. Gerade telefonische Vereinbarungen oder Auftragsänderungen können bei der Endabnahme des Projekts leicht Unstimmigkeiten auslösen, wenn keine Partei ihre Aussage belegen kann. Hier bietet Casa die Möglichkeit, in der Kundenhistorie Gesprächsnotizen zu hinterlegen, die es allen Beteiligten erlauben, den Vorgang nachzuvollziehen. Auch Digitalfotos, eingescannte Briefe oder Excel- und Word-Dateien können im Programm sehr einfach bei einer solchen Gesprächsnotiz, einem Bauvorhaben oder einem Kunden hinterlegt werden.

Zunehmend verkaufen größere Handwerksbetriebe mit mehreren Angestellten ihre Forderungen an sogenannte Factoring-Gesellschaften. Mit dem Verkauf der Forderung erhalten sie sofort Ihr Geld. Das Institut übernimmt das volle Ausfallrisiko. Factoring als Finanzierungsform kann Zeit und Personal sparen. Es hilft Unternehmen, bei wachsendem Umsatz liquide zu bleiben.

Doch neben allen Vorteilen gibt es auch Nachteile: Hat sich der Betrieb einmal an einen Factor gebunden, kommt er nur schwer wieder von ihm los und es kommen in diesem Fall erhebliche Umstrukturierungsmaßnahmen auf ihn zu. Außerdem wird der gesamte Forderungsbestand an den Factor abgegeben, eine Selektion ist dabei nicht möglich. Probleme mit den Kunden wegen zu kurzer Zahlungsziele sind hier zum Teil schon vorprogrammiert. Für die meisten Betriebe ist es deshalb immer noch sinnvoller, ihre Forderungen selbst zu überwachen — mit der Dachdeckersoftware Casa kein Problem.

Noch Fragen?

Sander & Doll AG

Markt 25

42853 Remscheid

Tel. 0 21 91 - 93 55-0

[www.casa-dachdeckersoftware.com](http://www.casa-dachdeckersoftware.com)