

# Debitorenverluste vermeiden

**Jungunternehmende haben in der Start-up-Phase alle Hände voll zu tun: Produkte entwickeln, Lieferanten finden, Kunden gewinnen, Aufträge an Land ziehen, Umsatz steigern, Rechnungen schreiben etc.. Doch was passiert, wenn die ersten Rechnungen versandt sind und auch nach 30, 60 oder gar 90 Tagen das Geld der Kunden noch nicht auf dem Bankkonto eingegangen ist? Spätestens dann werden Jungunternehmer mit dem Thema Debitoren-Management konfrontiert.**

Rund 5000 Firmen gehen in der Schweiz jährlich in Konkurs. Eine überraschend hohe Zahl von Unternehmen muss darüber hinaus wegen Liquiditätsmangel Insolvenz anmelden.

Tatsächlich ist Liquiditätsmangel in der Schweizer Wirtschaft weit verbreitet. Und er ist ansteckend: Unternehmen, deren Kunden die Rechnungen verspätet bezahlen, verzögern ihrerseits die Zahlungen an ihre Lieferanten. Denn Lieferantenkredite sind bekanntlich die günstigsten Kredite.

## Vertrauen ist gut, Wissen ist besser

Ein konsequentes Debitoren-Management zahlt sich bei Jungunternehmen sofort und unmittelbar aus: Bei einem angenommenen jährlichen Umsatz von CHF 1 Million und einem hypothetischen Debitoren-Verlust von 1% resultiert ein Abschreiber von CHF 10 000.– pro Jahr. Um diesen Verlust wieder auszubügeln, muss bei einer Gewinnmarge

## Sieben Massnahmen gegen Debitoren-Verluste

1. Internet: Wie ist mein zahlungsfauler Kunde im Internet präsent?
2. Buschtelefon: Was erzählt sich die Branche über den fraglichen Kunden?
3. Handelsregister: Wer ist der Kunde im Detail?
4. Betreibungsauskunft: Wurde der fragliche Kunde bereits betrieben?
5. Ampel-Auskunft: Grün ist Gut – Gelb heisst Vorsicht – Rot ist Risiko
6. Bonitätsauskunft: eine Analyse der Unternehmens-Bonität
7. Überwachung: Mit Sicherheit nichts verpassen

von beispielsweise 10% ein zusätzlicher Umsatz von CHF 100 000.– generiert werden. Was ist besser? Den Umsatz massiv steigern oder in die Minimierung der Debitoren-Verluste investieren?

## Sieben Schritte zur Prävention durch Information

Als Spezialist in Bonitätsfragen hat Dun & Bradstreet ein simples Sieben-Stufen-Verfahren entwickelt, das Jungunternehmen vor Zahlungsrisiken und Liquiditätsengpässen schützen kann. Denn anstatt Mahnungen zu schreiben und umständlich Geld einzutreiben, können sich Jungunternehmen durch rechtzeitige Information effizient und vor allem präventiv gegen Debitoren-Verluste und säumige Zahler wappnen.

## Geringe Investition, hoher Nutzen

Vorausschauendes Debitoren-Management lohnt sich. Wer seine Kunden und deren Bonität kennt, spart sich böse Überraschungen und Verluste. Die Investitionen an Zeit und Geld halten sich dabei in Grenzen. Die dazu gewonnene Sicherheit ist hingegen unbezahlbar.

## Dun & Bradstreet (Schweiz) AG

D&B ist in der Schweiz und weltweit die führende Informationsquelle für Bonitätsauskünfte und für Firmenadressen. Unsere Firmen-Informationen helfen Ihnen mit Vertrauen zu entscheiden, und dies im Kredit-Risiko-Management, im Lieferanten-Management oder bei der Überwachung von Mitbewerbern. D&B bietet eine breite Palette von Produkten und Lösungen für die drei Bereiche Kredit Risiko Management, Sales und Marketing und Supply Management. [www.dnbswitzerland.ch](http://www.dnbswitzerland.ch)



## D&B Mitgliedschaftspaket 2007

Werden Sie D&B-Mitglied im 2007 und profitieren Sie von 60 Ampelauskünften



Sie treffen Kreditentscheidungen... und wir minimieren Ihr Risiko

Die D&B Mitgliedschaft für CHF 400.– pro Jahr ist die Eintrittskarte, um von den zahlreichen Dienstleistungen und der langjährigen Erfahrung von D&B zu profitieren und beinhaltet folgende Basis-Leistungen.

Ihre TOP-Vorteile:

- 60 kostenlose Schnellentscheidungen
- SHAB-Online-Service kostenlos (unbegrenzte Anzahl Anfragen & Überwachungsfälle)
- Vorzugskonditionen auf D&B Wirtschaftsauskünfte
- Bestandeskunden-Analyse

Weitere Vorteile dank Ihrer D&B Mitgliedschaft sind:

- Kostenlose Teilnahme an D&B User-Seminaren (bis zu 2 Personen)
- Gebührenfreies Einlesen von Firmen in Ihr e-Portfolio
- Kostenlose Firmenüberwachung von Schweizer Firmen
- Edler Kugelschreiber mit USB-Memory-Stick
- Online Zugriff auf über 110 Millionen Unternehmen aus der Schweiz und weltweit
- Zugang zu unseren Informationen 24 Stunden, 7 Tage die Woche per Internet-Browser
- Ein persönlicher Kundenberater, der Ihnen jederzeit mit Rat und Tat, auch vor Ort, zur Seite steht
- Kostenlose telefonische Beratung via D&B Kundendienst in vier Sprachen, Tel. 044 735 64 64
- D&B eNews: regelmässige Studien von D&B zur Entwicklung der Neugründungen und Konkurse, in der Schweiz sowie VIP-Portraits