

7 Punkte-Anleitung, um Debitoren-Verluste zu vermeiden dank Prävention durch Information.

1. **Der Lieferantenkredit**
2. **Debitoren-Verluste sind teuer**
3. **Prävention durch Information**
4. **Sieben Massnahmen gegen Debitoren-Verluste**
 - 4.1 **Internet: Wie ist mein Kunde im Internet präsent?**
 - 4.2 **Buschtelefon: Was erzählt sich die Branche über diesen Kunden?**
 - 4.3 **Handelsregister: Wer ist der Kunde im Detail?**
 - 4.4 **Betreibungsauskunft: Wurde der fragile Kunde bereits betrieben?**
 - 4.5 **Ampel-Auskunft: Grün ist Gut – Gelb heisst Vorsicht – Rot ist Risiko**
 - 4.6 **Bonitätsauskunft: Eine Analyse der Unternehmens-Bonität**
 - 4.7 **Überwachung: Mit Sicherheit nichts verpassen**
5. **Geringe Investition, hoher Nutzen**

1. Der Lieferantenkredit

Rund 5'000 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.

2. Debitoren-Verluste sind teuer

Ein konsequentes Debitoren-Management zahlt sich sofort und unmittelbar aus: Bei ei-

nem 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 zu kompensieren, muss bei einer Gewinnmarge 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?

3. Prävention durch Information

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

4. Sieben Massnahmen gegen Debitoren-Verluste

4.1 Internet:

Wie ist mein Kunde im Internet präsent?

Der Internet-Auftritt enthält wichtige Hinweise zu den Basisinformationen zu einem Unternehmen. Neben expliziten Informationen, zum Beispiel zu Umsatz, Anzahl Mitarbeitern oder neuen Kunden aus Geschäftsberichten oder Medienmitteilungen sind auch implizite Informationen von hoher Aussagekraft. Von wann datiert die letzte Mitteilung auf der Website? Wann wurde die Homepage das letzte Mal aktualisiert?

4.2 Buschtelefon:

Was erzählt sich die Branche über diesen Kunden?

Gerüchte gibt es in jeder Branche. Die betriebswirtschaftliche Situation eines Unternehmens lässt sich nicht verbergen. Über Erfolg oder Schwierigkeiten in einzelnen Unternehmen der Branche wird unweigerlich gesprochen. Sich umhören lohnt sich auf jeden Fall.

4.3 Handelsregister:

Wer ist der Kunde im Detail?

Eine ergiebige Quelle für Informationen über Unternehmen ist das Handelsregister. Die dort gespeicherten Daten zeichnen ein umfassendes Bild über einen Geschäftspartner: Seit wann existiert das Unternehmen? Wer sitzt in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat? Wo sind die entsprechenden Personen auch noch aktiv? Wie oft wurde in den letzten Jahren der Firmensitz verlegt, der Firmenname und die Revisionsstelle geändert? Wechselten die verantwortlichen Personen? Häufige Veränderungen und Wechsel deuten dabei auf Schwierigkeiten hin.

Unter www.dnbswitzerland.ch/shab oder www.dnbonline.ch stellt Dun & Bradstreet den unkomplizierten Zugang zu den entsprechenden Handelsregister-Informationen sicher.

4.4 Betriebsauskunft:

Wurde der fragile Kunde bereits betrieben?

Ein erstes Bild zur Bonität eines Unternehmens gibt eine Betriebsauskunft. Diese kann

Anzeigen

Sie kennen Ihren Kunden – und wir seine Bonität



D&B,
die Informationsquelle

für Bonitätsauskünfte und Firmenadressen,
aus der Schweiz und weltweit.

Dun & Bradstreet (Schweiz) AG, in der Luberzer 3, 8902 Udorf • www.dnbswitzerland.ch • info@dnbswitzerland.ch



Audia & Canali Light and Living
Pumpwerkstrasse 41
CH-8105 Regensdorf

Canali Yvano
Telefon +41 (0) 44 870 60 70
Direkt +41 (0) 44 870 60 73
Fax +41 (0) 44 870 60 71
Mobile +41 (0) 76 535 28 88
Internet www.acll.ch
E-Mail yvano.canali@acll.ch



Eigene Produktlinie, Filigrane Balkenleuchte T5 30x35 Intelligent Qti, Umbauten und Reparaturen aller Leuchten, permanente Ausstellung etc.