

[Advertorial](#) > [Presseportal](#) > [Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe: Diese Signale sollten Unternehmen nicht i](#)>

ANZEIGE Diagonal Inkasso GmbH

Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe: Diese Signale sollten Unternehmen nicht ignorieren - 5 Anzeichen für zahlungsunfähige Kunden

Buchholz i. d. Nordheide (ots) · Offene Forderungen und Zahlungsverzögerungen stören den Betriebsablauf in mehrerlei Hinsicht. Bei besonders hohen ausstehenden Beträgen kann das nachlässige Verhalten von Kunden sogar zu Liquiditätsengpässen im Unternehmen führen.

· 4 Minuten Lesezeit



Philipp Kadel / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/171492 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Foto: Diagonal Inkasso GmbH/Markus Hoefemann

Philipp Kadel ist Experte für das Forderungsmanagement und bietet Betrieben seine Unterstützung an, damit Rechnungen fortan zuverlässiger beglichen werden. Im folgenden Artikel erfahren Sie, warum es aktuell vermehrt zu Zahlungsunfähigkeiten kommt, woran Unternehmen drohende Zahlungsunfähigkeiten erkennen und welche Maßnahmen präventiv ergriffen werden können, um die Liquidität nicht zu gefährden.

Eigentlich ist der Ablauf für alle Beteiligten klar: Der Kunde bestellt Produkte oder gibt eine Dienstleistung in Auftrag. Das ausführende Unternehmen kommt diesem Wunsch nach und stellt seine geleistete Arbeit in Rechnung. Innerhalb des angegebenen Zeitraums begleicht der Auftraggeber diese Forderung rechtzeitig. Gerade der letzte Schritt wird jedoch nicht immer zuverlässig ausgeführt. Der Grund dafür ist zunächst nebensächlich, denn in jedem Fall entstehen dem

ausführenden Unternehmen dadurch einige Unannehmlichkeiten. Angefangen von der Notwendigkeit, Erinnerungen und Zahlungsaufforderungen zu versenden über das Einleiten eines Mahnverfahrens bis hin zu Liquiditätsengpässen, weil Geld, das eigentlich vorhanden sein sollte und mit dem kalkuliert wurde, fehlt, binden offene Forderungen einige Ressourcen. "Niemand läuft Geld, das einem zusteht, gerne nach. Auch für Unternehmen ist es lästig, wenn die Kunden nicht zahlen", erklärt Philipp Kadel, Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe.

"Fakt ist aber, dass die Unternehmen das nicht hinnehmen müssen. Je entschlossener sie gegen offene Forderungen vorgehen, desto klarer machen sie ihren Standpunkt", führt der Experte weiter aus "Entschlossenheit beginnt dabei bereits bei der Rechnungsgestaltung. Schon hier können die Unternehmen dafür sorgen, dass den Kunden ihre Zahlungspflicht im Bewusstsein bleibt. Mit der DIAGONAL Gruppe übernimmt Philipp Kadel für seine Kunden das komplette Zahlungs- und Forderungsmanagement. Dadurch können Unternehmen dieses komplexe und arbeitsintensive Tätigkeitsfeld abgeben und behalten dennoch den Überblick, weil sie alle Leistungen von einem einzigen Dienstleister beziehen. Konkret umfasst das Angebot Maßnahmen zur Bonitätsprüfung, den Zugriff auf ein eigenständiges Payment-Verfahren, das Forderungswesen sowie - bei Bedarf - auch die Einleitung eines Inkassoverfahrens.

Hintergrund: Deshalb häufen sich zahlungsunfähige Kunden

In den letzten Jahren galten besondere Regeln im Zusammenhang mit Insolvenzen. Durch die deutlich lockereren Vorgaben sollten Unternehmen vor pandemiebedingten Betriebsschließungen geschützt werden und waren von der strengen Insolvenzanmeldepflicht befreit. Nachdem diese Regelungen ausgelaufen waren und wieder die früheren Pflichten in Kraft traten, stiegen die Zahlen der insolventen Unternehmen sprunghaft an. Die

Auswirkungen sind bis heute spürbar: Langjährige Geschäftsbeziehungen müssen eingestellt werden, weil einer der Partner nicht mehr zahlungsfähig ist, es kommt zu finanziellen Verlusten und letztlich zu Schwierigkeiten entlang der gesamten Lieferkette.

5 Frühwarnindikatoren für Unternehmen

1. Plötzliche und häufige Zahlungsverzögerungen: Um sich vor diesem Szenario zu schützen, sollten Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen wachsam im Auge behalten und gegebenenfalls frühzeitig hellhörig werden. Ein Indiz dafür, dass der Partner finanzielle Schwierigkeiten hat, sind plötzlich unregelmäßig getätigte Zahlungen, besonders dann, wenn Rechnungen sonst stets pünktlich beglichen wurden.

2. Geringere Bestellmengen: Auch plötzlich auftretende, deutlich geringere Bestellungen und damit Umsatzrückgänge durch einen Geschäftspartner können darauf hinweisen, dass dieser Probleme mit der Liquidität hat. Eine deutliche Reduzierung des Bestellvolumens sollte deshalb zum Anlass genommen werden, um einen genaueren Blick auf die Ursachen zu werfen.

3. Ausreden für verspäteten Zahlungseingang: Ein weiterer Indikator für finanzielle Engpässe sind fadenscheinige Ausreden als Grund für die Zahlungsverzögerung. Hinter besonders kreativen Ursachen steckt häufig lediglich der Wunsch, die eigene Zahlungsunfähigkeit zu vertuschen. Beliebte sind dabei vor allem Beschwerden über die Produktqualität, die den Zahlungsverzug belegen soll. Kommt dies einmal vor, wird in der Regel eine Einigung gefunden, wird es allerdings zur Routine, ist Vorsicht geboten. Hatte man beispielsweise über Jahre hinweg eine stabile Geschäftsbeziehung und findet nun fadenscheinige Gründe, warum die Rechnungsfreigabe verzögert wird oder gar nachträgliche

Reduzierungen gefordert werden, ist das meist kein qualitatives Problem sondern vielmehr eine Frage der Zahlungsfähigkeit.

4. Sinkende Qualität und Zunahme der Beschwerden: Umgekehrt kann es natürlich auch sein, dass die Produktqualität auf der anderen Seite tatsächlich sinkt. Auch das kann ein Zeichen dafür sein, dass finanzielle Einsparungen bei Produkten oder Mitarbeitern vorliegen. Die Folge sind neben offensichtlichen Qualitätsmängeln auch zunehmende Beschwerden.

5. Rückgang der Bonitätsbewertung: Vermutet man anhand der vorangegangenen Aspekte, dass die wirtschaftliche Lage des Geschäftspartners angeschlagen sein könnte, ist es ratsam, eine Bonitätsprüfung vorzunehmen. Ergibt die Bonitätsbewertung einen Rückgang beziehungsweise eine markante Veränderung, so ist das ein eindeutiger Hinweis auf die verschlechterte Zahlungsfähigkeit des Partners.

Prävention: Diese Maßnahmen können Unternehmen vorbeugend ergreifen

Um zahlungsunfähige Geschäftspartner rechtzeitig zu erkennen, empfiehlt Philipp Kadel die Einholung von einer Bonitätsbewertung vor der Aufnahme der Partnerschaft sowie bei Auffälligkeiten im Zahlungsverkehr. Manchmal hilft auch offene Kommunikation: Durch das Ansprechen der Veränderungen bei Zahlungen ergibt sich die Gelegenheit, gemeinsam nach Lösungswegen zu suchen, beispielsweise können die Produkte an die Zahlungsfähigkeit angepasst oder vorübergehende Zahlungserleichterungen gewährt werden. Letztlich müssen die Unternehmen im Falle einer Zahlungsunfähigkeit eines Geschäftspartners Anpassungsfähigkeit zeigen und so ihre Bereitschaft zur Anpassung der Geschäftsstrategie bei sich ändernden Umständen unter Beweis stellen.

Müssen Sie regelmäßig viel Zeit investieren, um Kunden an offene Rechnungen zu erinnern? Ist Ihre Liquidität gefährdet, weil Zahlungsaufforderungen nicht nachgekommen wird? Melden Sie sich jetzt bei Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe (<https://diagonal-gruppe.de/>) und vereinbaren Sie einen Termin!

Pressekontakt:

Diagonal Service GmbH Vertreten durch: Philipp Kadel, Holger Kück
E-Mail: info@diagonal.eu <https://diagonal-gruppe.de/>

Pressekontakt: Ruben Schäfer E-Mail: redaktion@dcfverlag.de

Original-Content von: Diagonal Inkasso GmbH, übermittelt durch
news aktuell

RP Digital ist weder für den Inhalt der Anzeigen noch für ggf. angebotene Produkte verantwortlich.