

Lohnt sich professionelles Forderungsmanagement

Es zeigt sich, dass Unternehmen mit niedriger Umsatzrendite und vielen Kunden einen größeren Aufwand betreiben müssen um Zahlungsausfälle wieder auszugleichen. Entscheidend ist hier die Höhe der kalkulierten Deckungsbeiträge bei den einzelnen Produkten. Bei knapp kalkulierten Preisen sollte die Bonität der Abnehmer mit erhöhter Aufmerksamkeit betrachtet werden bzw. überprüft werden. Denn Forderungsverluste bedingen sachgemäß bei geringen Gewinnmargen eine wesentliche Umsatzausweitung zu Kompensation des angestrebten Gewinnes.

FORMEL:

$$\frac{\text{Forderungsausfall (€) x10}}{\text{Umsatzrendite(\%)}} = \text{erforderlicher Mehrumsatz}$$

Machen Sie einmal den Test, die Umsatzrenditen Ihres Unternehmens in Beziehung zu den tatsächlichen Forderungsausfällen zu setzen.

Wahrscheinlich wird Ihnen hier deutlich, dass sich die Investition in ein professionelles Forderungsmanagement mit Sicherheit bezahlt macht.

Wieviel Umsatz muss mehr erbracht werden, um bei einem Forderungsausfall von 1 % den angestrebten Gewinn zu erwirtschaften?

Jahresumsatz €	Angestrebter Gewinn 3 % / €	Forderungsausfall 1 % / €	Notwendiger Mehrumsatz €
1.000.000	30.000	10.000	33 % = 333.333 (1.333.333)
2.000.000	60.000	20.000	33 % = 666.666 (2.666.666)
3.000.000	90.000	30.000	33 % = 1.000.000 (4.000.000)