

## Checkliste

### „Übergreifende Risikobewertung Debitorenbestand“

Neben der notwendigen Bonitätsbewertung einzelner Kunden kommt einer sorgfältigen Analyse des gesamten Debitorenbestandes ein hoher Stellenwert zu. Hierbei ist kritisch zu beurteilen, in welchem Ausmaß Ausfallrisiken bereits durch die Struktur des Debitorenbestandes bestehen. Viele andere Faktoren und eventuell bestehende Schwachstellen im Unternehmen können das Risikopotenzial des Debitorenbestandes entscheidend beeinflussen.

Die folgende Checkliste möchte auf die wichtigsten Aspekte hinweisen.

Worauf Sie achten sollten	Warum wichtig / Fragen / Anmerkungen	Ihre Bewertung /Anmerkungen
<b>Struktur der Forderungen</b>	Durch eine genaue Analyse schaffen Sie eine Transparenz über die Struktur der Debitoren. Aus dieser lässt sich das Risikoprofil ermitteln.	
- nach Kundengruppen	Diese können differenziert werden z.B. nach - Inland / Ausland (evtl. unterteilt nach Ländern oder Ländergruppen) - Branchen. - Produktbereiche Unter Berücksichtigung z.B. der unterschiedlichen Zahlungsmoral und Insolvenzentwicklung in Ländern und Branchen kann sich eine sehr differenzierte Bewertungen in den einzelnen Bereichen ergeben.	
- nach Größenordnung /Streuung	Wieviel Umsatz mit welchem Prozentsatz der Kunden getätigt wird, zeigt auf, ob eine breite Streuung oder evtl. eine erhebliche Kopflastigkeit besteht. Während erstere einen geringen Risikograd aufzeigt, kann eine Abhängigkeit von wenigen Großabnehmern die Existenz eines Unternehmens sowie Ertrag und Liquidität ernsthaft bedrohen.	
<b>Potenzielle Gefährdungsrisiken</b>	Ganz besonders ist auf die folgenden Gefahrenpotenziale zu achten, die für Sie erhebliche finanzielle Konsequenzen haben können.	
- Differenzierung der Debitoren nach bestehenden oder nicht bestehenden Sicherheitsvereinbarungen	Eine Aufteilung nach bestehenden Sicherheiten oder Absicherungen wie z.B. - Bürgschaften - Sicherungsübereignung - Sicherungsabtretung - Pfandrechten - Eigentumsvorbehalten - Patronatserklärungen - Kreditversicherung - Factoring gibt Aufschluß, wie hoch der Anteil von möglichen Totalausfällen sein kann, da keine wirksamen Sicherheitsvereinbarungen bestehen.	
- Mögliche Auswirkungen bei	Bei Kopflastigkeit der Debitorenstruktur besteht die Gefahr, dass die Insolvenz	

Insolvenz bedeutender Kunden	oder Nichtzahlung eines Großkunden erhebliche finanzielle Auswirkungen haben kann. Diesen Eventualfall sollten Sie durchspielen und mögliche Gegenmaßnahmen durchdenken, damit es nicht zu einem „Gau“ kommt.	
<b>Bisherige Forderungsausfälle</b>	Der bisherige Verlauf der Insolvenzverluste ermöglicht Rückschlüsse auf die Ausfallrisiken generell, aber auch möglicherweise auf die Qualität des eigenen Forderungsmanagements	
- Entwicklung in den letzten 5 Jahren	Die Entwicklung der Ausfälle in den einzelnen Jahren zeigt Tendenzen (z.B. einer Risikoerhöhung) an.	
- Differenzierung der einzelnen Insolvenzfälle z.B. nach Branche, Größenordnung, Region	Hierdurch können Sie eine Hilfe bei der Bewertung potenzieller zukünftiger Risiken in einzelnen Segmenten erhalten.	
<b>Forderungsdauer (DSO)/ durchschnittliche Zahlweise</b>	Die in Tagen berechenbare durchschnittliche Dauer zwischen Rechnungserstellung und Zahlungseingang gibt einen deutlichen Hinweis auf die Effizienz des Forderungsmanagements. Sie sollten daher u. a. genau wissen: - Wie haben sich die Werte in den letzten Jahren/Monaten verändert? - Wie sehen die Werte im Vergleich zum Durchschnitt der Branche aus? - Wie viele Kunden zahlen vereinbarungsgemäß / nicht vereinbarungsgemäß?	
<b>Zukünftige Risiken</b>	Bei der Risikobewertung Ihrer Debitoren dürfen zukünftige Entwicklungen und Planungen nicht unberücksichtigt bleiben. Bei relevanten Veränderungen kann auch die allgemeine Risikobewertung anders ausfallen. Die folgenden Aspekte sollten berücksichtigt werden	
- Neue Produkte / Zielgruppen	Mit einem anderen Kundenkreis und Produkten oder Dienstleistungen ist evtl. auch ein höheres Ausfallrisiko oder Zahlungsrisiko verbunden.	
- Neue Regionen	Besonders bei Kunden in neu bearbeiteten Ländern muß das Risiko eingehend bewertet werden.	
- Umsatzausweitung	Hier ist zu klären, ob hierbei die Struktur der Debitoren bestehen bleibt oder z.B. eine Absatzsteigerung nur mit bestimmten Unternehmen und Produkten erfolgt. Hier können evtl. Risiken erhöht sein.	

<b>Zahlungskonditionen</b>	Hier sollte kritisch beurteilt werden, ob Ihre Zahlungsbedingungen den aktuellen Bedürfnissen Ihres Unternehmens entsprechen oder änderungsbedürftig sind. Oftmals besteht eine zu große Vielfalt durch sehr unterschiedliche Bedingungen. Möglicherweise könnten diese reduziert oder attraktiver gestaltet werden (z.B. mit Zahlungsanreizen wie Skonti, Boni, Valuta)	
<b>Fachliche Qualifikation der Mitarbeiter</b>	Das Risiko von Forderungsverlusten und Belastungen durch die Forderungsfinanzierung kann durch besser qualifizierte Mitarbeiter reduziert werden. Sie sollten daher kritisch hinterfragen, ob die Mitarbeiter im Bereich Forderungen eingehend geschult und motiviert sind. Hierfür stehen vielfältige Möglichkeiten z.B. durch <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seminare</li> <li>- Erfahrungsaustausch bei Veranstaltungen</li> <li>- Mitgliedschaft bei Vereinen, die sich speziell mit dem Forderungs- / Kreditmanagement befassen</li> <li>- Fachliteratur</li> <li>- Teilnahme an Internetforen zur Verfügung.</li> </ul>	