Zahlungsmoral made in USA

Die Zahlungsmoral in den USA sorgt für Unmut unter exportorientierten Unternehmen in Deutschland: Um den eigenen Cashflow zu gewährleisten, sind US-Firmen dazu übergegangen, Rechnungen später zu bezahlen. Nach aktuellen Angaben der Atradius Kreditversicherung meldeten 96,2% der Befragten in den Vereinigten Staaten verspätete Zahlungen ihrer inländischen B2B-Kunden. 45,4% dieser Forderungen blieben bis zur gesetzten Frist unbezahlt.

Edward Vick
Geschäftsführer,
EVS Translations GmbH

info@evs-translations.com

Dieses Geschäftsgebaren hat Folgen, die bis in den deutschen Mittelstand reichen: Liquiditätsengpässe, die zuvor nicht abgesichert wurden, können schnell die Existenz bedrohen. Unkalkulierbare Risiken durch mehr Insolvenzen nehmen zu, die Konkurrenzfähigkeit leidet. Doch wie gelingt es mittelständischen Unternehmen, mit säumigen Kunden in den USA konstruktiv umzugehen, ohne dass das eigene Unternehmen Schaden nimmt oder zu viel Geld an private Inkassofirmen verliert?

Zunächst empfiehlt es sich, Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen und Mentalitäten vor dem Geschäftsabschluss einzuholen. So ist der Scheck – anders als in Deutschland – weiterhin ein beliebtes Zahlungsmittel in den USA. 70% bis 80% der Kunden von EVS Translations USA begleichen ihre Rechnungen damit. Grund dafür sind die häufig noch hohen Überweisungsgebühren. Der Nachteil: Schecks gelangen auf dem Postweg ins Büro, wo sie manuell bearbeitet und anschließend zur Bank gebracht werden müssen. Bis das Geld da ist, vergehen weitere ein bis zwei Tage. Obwohl Verzögerungen im Cashflow eingeplant sind, wirft diese allgemein gängige Praxis in Zeiten der Digitalisierung Fragen auf.

Zahlungen mit Scheck können die Begleichung von Forderungen verzögern.

© Pavel Volotovich/Hemera/Thinkstock/Getty Images

Klare Kante statt Kuschelkurs

Hilfreich ist zudem ein aktives Forderungsmanagement, um säumigen Kunden zu begegnen. Der Klassiker: ein formelles Mahnschreiben eines Anwaltes. Dies führt meist zu einer raschen Reaktion und letztlich zur Zahlung der offenen Rechnung. Sollte dies wider Erwarten keinen Erfolg bringen, hilft die Beauftragung einer Inkassofirma, die im eigenen Namen Forderungen eintreibt. Jedoch zahlen Auftraggeber meist bis zu 30% der Rechnungssumme als Honorar. Bis ein Inkassobüro verpflichtet wird, den Außenstand einzufordern, sind seit der ersten Rechnungsstellung meist bis zu sechs Monate vergangen. Erreicht auch die Inkassofirma nichts, empfiehlt es sich oft, den ausstehenden Betrag abzuschreiben, statt diesen vor Gericht einzuklagen. EVS Translations USA gelingt es mit dieser Strategie, den Anteil nichtbezahlter Rechnungen auf etwa 2% zu begrenzen.

Alternativ können geplagte Unternehmen auch auf Factoringdienste zurückgreifen. Hierfür übertragen sie die Forderung vor der Fälligkeit an ein Kreditinstitut. Dieses treibt dann die Rechnungssumme auf eigenes Risiko ein. Der Vorteil: In Zeiten geringer Liquidität bleibt der Geldfluss erhalten – trotz zahlungsunwilliger Kunden. Damit es nicht zum Abbruch langjähriger Geschäftsbeziehungen kommt, stehen auch die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern mit Rat und Tat zur Seite: Sie bieten Bonitätsauskünfte ihrer Mitglieder an, beraten beim Einholen von Geldforderungen und leisten Mediationsdienste. Durch langjährige Erfahrungen direkt vor Ort können die Kammern kulturell bedingte Missverständnisse zeitnah lösen.

> ***„Ein formelles Mahnschreiben eines Anwaltes führt meist zu einer raschen Reaktion säumiger Kunden und letztlich zur Zahlung der offenen Rechnung."***