

Scheibe "Check Kosten/Risiko"

8 häufige Fehlerquellen im Bereich der Dispo-Spedition und ihre Lösungsansätze

Fehlerquelle 2:

Keine Bonitätsprüfung gemacht

Neue Kunden bedeuten neue Geschäfte. Sie bedeuten aber auch neue Risiken, denn Sie haben bisher nicht für diesen Kunden gearbeitet, kennen also grundsätzlich wenig oder nichts von ihm und haben beispielsweise keine Kenntnis über seine Zahlungsfähigkeit beziehungsweise Zahlungsmoral. Den neuen, noch unbekanntem Kunden einfach tel quel in die Kundendatenbank aufzunehmen und Aufträge ohne jegliche vorgängige Prüfung durchzuführen, kann erhebliche betriebswirtschaftliche Risiken nach sich ziehen

Konsequenzen

Das Delkredererisiko erhöht sich.

Der Ausdruck "Delkredererisiko" stammt vom italienischen Ausdruck "del credere", was gleichbedeutend ist mit "des Glaubens". Im allgemeinen Sprachgebrauch ist dann vom Delkredererisiko die Rede, wenn die vom Gläubiger oder Kreditgeber zu tragende Gefahr eines Forderungsausfalls gemeint ist. Die Gefahr kann in einer Zahlungsunfähigkeit oder auch in einer Zahlungsunwilligkeit des Schuldners oder des Kreditnehmers bestehen. Eine Bonitätsprüfung vor Auftragsannahme ist keine Garantie dafür, dass der künftig geforderte Betrag auch wirklich bezahlt wird. Wurde aber vor der Auftragsannahme keine Bonitätsprüfung durchgeführt, erhöht sich das Risiko, dass der Kunde nicht zahlen kann oder nicht zahlen will und der geschuldete Betrag als "Delkredererisiko" in der Buchhaltung resultatswirksam ausgebucht werden muss.

Spediteure und Logistiker gehen in ihrem Geschäft oftmals in Vorlage. Das heisst: sie decken fixe Kosten (Löhne, IT, Mieten, Mietnebenkosten) und variable Kosten ab, um die Aufträge abwickeln zu können. Variable Kosten sind hierbei beispielsweise Einkaufskosten beim Lieferanten (Einkauf von Frachten bei den Carriern auf allen vier Verkehrsträgern) aber auch notwendige Vorlagen im Bereich Mehrwertsteuer und Zölle. Es entstehen bei der Abwicklung eines Transports und der damit verbundenen Zusatzleistungen also immer Kosten, die der Spediteur oder Logistiker

Scheibe "Check Kosten/Risiko": 8 häufige Fehlerquellen in der Dispo/Spedition und ihre Lösungsansätze

Fehler 2: Keine Bonitätsprüfung gemacht

vorfinanzieren muss. Diese Beträge stehen im Risiko, wenn keine Bonitätsprüfung gemacht wurde.

Lösungsansätze

Bonitätsprüfung

Auch bei bestehenden Kunden ist eine sporadische Bonitätsprüfung in Abhängigkeit seines Zahlungsverhaltens ratsam. Bei Neukunden, also bei der Dossiereröffnung, sollte sie in geeigneter Form immer durchgeführt werden. Hierzu bieten viele Kreditmanagement-Firmen geeignete Lösungen an. Das sind beispielsweise: Intrum: www.intrum.ch oder Creditreform: www.creditreform.ch. Es gibt noch viele andere Anbieter.

Kreditlimiten im eigenen IT-System hinterlegen

Sinnvoll kann es auch sein, im eigenen IT-System zu hinterlegen, welche Mitarbeitenden bei Dossiereröffnung bis zu welchem Betrag Aufträge annehmen dürfen (was de facto ja einer Kreditvergabe an den Kunden entspricht). Idee: übersteigt die Kreditlimite bei Dossiereröffnung die Kompetenz des Mitarbeitenden, ist ein Neuanlegen des Dossiers nicht möglich. Es braucht das Visum der vorgesetzten Person. Ein solches Raster ist natürlich von Firma zu Firma unterschiedlich und kann zum Beispiel so aussehen:

Kreditlimite ► Mitarbeitende ▼	2'000	5'000	10'000	15'000	>15'000
Sachbearbeitende Stufe 1	✓				
Sachbearbeitende Stufe 2	✓	✓			
Sachbearbeitende Stufe 3	✓	✓	✓		
Kader	✓	✓	✓	✓	✓

Vier-Augen-Prinzip

Es kann sinnvoll sein, im Unternehmen Prozesse einzuführen, die eine gegenseitige Dossierkontrolle nach dem Vier-Augen-Prinzip vorsehen. Es braucht also immer das Visum von mindestens zwei Mitarbeitenden, um Dossiers eröffnen und abschliessen zu können. Das können auch Mitarbeitende gleicher Hierarchiestufe sein. Es geht um das Eliminieren von Fehlern. Vier Augen sehen mehr als zwei!

Scheibe "Check Kosten/Risiko": 8 häufige Fehlerquellen in der Dispo/Spedition und ihre Lösungsansätze

Fehler 2: Keine Bonitätsprüfung gemacht

Vorkasse fordern

Es gibt Kunden, mit welchen Sie "zufällig" ins Geschäft kommen. Zum Beispiel beim Verzollungsgeschäft an der Grenze. Hier ist eine vorgängige Bonitätsprüfung aufgrund des Zeitdrucks zur Abwicklung natürlich nicht möglich. Ausweg: verlangen Sie Vorkasse. Der Kunde bezahlt Ihre Dienstleistung im Voraus, damit Sie am Schluss bei Zahlungsunfähigkeit nicht auf den Kosten sitzen bleiben. Wenn der Kunde nicht, kann "Mut zum Nein-Sagen" der richtige Ansatz sein. Ein abgelehntes Geschäft ist auf den ersten Blick entgangener Umsatz und Gewinn. Aber das Ablehnen eines Auftrags kann das Unternehmen "günstiger" zu stehen kommen, als das Delkredere, das aus diesem Geschäft entstehen kann.

Risikovereinbarungen mit dem Agenten vereinbaren

"Zufällige" Geschäftsbeziehungen können auch via einen Agenten entstehen. Er bringt Ihnen einen neuen Kunden. Vielleicht kennt er ihn schon gut, vielleicht aber auch nicht. Es ist also genau dasselbe Risiko, wie im vorigen Abschnitt "Vorkasse fordern" beschrieben ist. Bei einem Agenten können Sie versuchen, eine Vereinbarung mit ihm zu finden, wonach er das Risiko in einem Delkrederefall übernimmt. Oder Sie können mit dem Agenten vereinbaren, dass das finanzielle Risiko bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden geteilt wird. Hier sind natürlich verschiedene Varianten denkbar: 50/50, 60/40, 70/30 etc..

SPEDLOGSWISS

Verband schweizerischer Speditions- und Logistikunternehmen
Kommission Betriebswirtschaft, August 2018.

Scheibe "Check Kosten/Risiko": 8 häufige Fehlerquellen in der Dispo/Spedition und ihre Lösungsansätze
Fehler 2: Keine Bonitätsprüfung gemacht