

## P R E S S E - I N F O R M A T I O N

Versicherung / Kreditwesen / 27-10-17

### Zahlungsmoral made in USA

**Gezieltes Forderungsmanagement erhöht Chancen auf fristgerechte Rechnungsbegleichung / Abwägung: Inkassofirma oder Factoring / Deutsch-Amerikanische Handelskammern beraten**

---

Offenbach am Main / Atlanta.- Die sinkende 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 92,6 Prozent der Befragten in den Vereinigten Staaten (2016: 95,0 Prozent) verspätete Zahlungen ihrer inländischen B2B-Kunden. In diesem Segment blieben durchschnittlich 46,2 Prozent der Rechnungen bis zur gesetzten Frist unbezahlt. Insgesamt ist der Anteil der überfälligen B2B-Rechnungen in Amerika mit 48,8 Prozent höher als in Europa (41,1 Prozent). 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 klar, aber konstruktiv umzugehen, ohne dass das eigene Unternehmen Schaden nimmt oder zu viel Geld an private Inkassofirmen verliert? Dr. jur. Ellen Ulbricht, Expertin für Auslandsinkasso, rät dazu, zunächst ausführliche Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen und Mentalitäten vor dem Geschäftsabschluss einzuholen. Beliebtes Zahlungsmittel in Amerika z.B. bleibt nach wie vor der Scheck – undenkbar in Deutschland. 70 bis 80 Prozent 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.

### **Klare Kante statt Kuschelkurs**

Die EVS Translations Group, die seit 2008 mit einer eigenen Dependence in Atlanta vertreten ist, macht mit aktivem Forderungsmanagement gute Erfahrungen. Der international tätige Übersetzungsdienstleister kennt zahlreiche Maßnahmen, 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 Prozent der Rechnungssumme als Honorar. „Bis wir ein Inkassobüro verpflichten, den Außenstand einzufordern, sind seit der ersten Rechnungsstellung meist bis zu sechs Monaten vergangen. Erreicht auch die Inkassofirma nichts, schließen wir die Akte und schreiben den ausstehenden Betrag lieber ab, als diesen vor Gericht einzuklagen“, erläutert Edward Vick, Geschäftsführer bei EVS Translations. Der Erfolg gibt ihm Recht: 98 Prozent aller Rechnungen werden bezahlt. Diese konsequente, aber konstruktive Strategie führt dazu, dass das Unternehmen 15 Prozent aller Übersetzungsaufträge aus den Vereinigten Staaten erhält, jährliche Zuwachsraten von 40 Prozent inklusive.

Alternativ können geplagte Unternehmen auch auf Factoring-Dienste zurückgreifen. Hierfür übertragen sie die Forderung vor der Fälligkeit an ein Kreditinstitut. Dieses beansprucht dann die Rechnungssumme auf eigenes Risiko. 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.

**V.i.S.d.P.: EVS Translations GmbH**  
**Luisenstr. 3**  
**63067 Offenbach am Main**  
**% Annika Krauth-Wentritt**  
**Tel. 0160/944 63 813**  
**E-Mail: [annika.krauth@web.de](mailto:annika.krauth@web.de)**  
**Internet: [www.evs-translations.com/de](http://www.evs-translations.com/de)**