



Bild: untermStrich Software GmbH

Guido R. Strohecker: „Existenzgefährdendes Zahlungsverhalten an den Pranger zu stellen ist nur das eine. Helfen tut es im konkreten Fall wenig. Planer können sich aber mit einem Forderungsmanagement erheblich besser dieser Situation stellen.“

Der im Juni veröffentlichte aktuelle VBI-BDB-Bürokostenvergleich<sup>1)</sup> hat untermauert, dass es weiterhin schlecht um die Zahlungsmoral für Planungsleistungen bestellt ist: Durchschnittlich 32 Tage warten die befragten Büros auf ihr Honorar, der Anteil der Außenstände an den Honorareinnahmen eines Jahres liegt im Durchschnitt bei 13,8 %. Da zeigt sich zwar eine kleine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr (33 Tage, 17,7 %), die ganze Wahrheit aber offenbaren diese Zahlen nicht – schließlich beziehen sich die Werte nur auf die Zeit ab dem Datum der Rechnungsstellung. Die Projektkosten aber fallen bereits vorher an und müssen vom Büro bzw. vom Unternehmer vorfinanziert werden. Aus beiden Faktoren kann sich eine nicht unerhebliche Belastung ergeben, die von manchem Büro nicht mehr bewältigt wird.

Diese Situation öffentlich zu machen und das existenzgefährdende Zahlungsverhalten an den Pranger zu stellen, ist das eine. Ebenso wichtig ist es, dass wir Planer selbst im Alltag die Lösungen finden und anwenden, um mit der Lage, so wie sie ist, so gut wie möglich zurechtzukommen. Was also können wir tun, um möglichst schnell und vollständig an unser Geld zu gelangen?

Der Schlüssel liegt darin, dem Begriff „Forderungsmanagement“ einen weiten Rahmen zu geben. Forderungsmanagement muss nicht erst mit dem Schreiben der Rechnung beginnen und schon mit dem Erfassen des Zahlungseingangs wieder enden. Es gibt eine Reihe anderer Aspekte bereits im Vorfeld, aber auch im Nachgang, um die wir uns kümmern sollten. Nicht in jeder, aber doch in vielerlei Hinsicht kann dabei der Einsatz einer professionellen Büro- und Management-Software für Planungsbüros (BMSP) eine wertvolle Hilfe sein, wenn sie Funktionen des Officemanagements und

des internen Projekt- und Büro-Controllings branchengerecht verknüpft.

Forderungsmanagement beginnt – zugespitzt – bereits mit der Frage nach der Bonität des künftigen Auftraggebers. Wir sollten uns nicht scheuen, unsere Kunden vor dem Vertragsabschluss zu checken und bereit sein, auf einen Auftrag zu verzichten, wenn uns das Risiko zu groß erscheint. Besonders dann, wenn bei der Vorkalkulation der Projektkosten festgestellt wird, dass der zu erwartende Gewinn ein Risiko nicht lohnt. Bei dieser Vorkalkulation kommt bereits unser Controllingsystem

Forderungsmanagement ist mehr als Rechnungen schreiben

## Wie kommen wir an unser Geld?

**Die schlechte Zahlungsmoral der privaten wie der öffentlichen Auftraggeber gefährdet viele Planungsbüros in ihrer Existenz. Gerade Ingenieurbüros, die branchenüblich mit einer geringen Eigenkapitalquote ausgestattet sind, geraten durch verschleppte Zahlungen ihrer Auftraggeber oft in eine katastrophale wirtschaftliche Situation. Ein Forderungsmanagement hilft, den Überblick zu behalten, um handeln zu können, bevor es zu spät ist.**

projekt	re.datum	rech.nr.	rech.betr.	brutto	beschreibung	bez.am	ust%	überwiesen (Be)
* vorleistungen	29.06.2001	000005159	348,00	348,00	104.98.0028/07 [ID:000000350]	29.06.200	0,00%	3
* vorleistungen	29.06.2001	000005159	60,00	60,00	69.60.104.98.0028/07 [ID:000000348]	29.06.200	16,00%	
* vorleistungen	27.04.2001	000003195	348,00	348,00	98.0028/06 [ID:000000344]	27.04.200	16,00%	
* vorleistungen	27.04.2001	000003195	348,00	348,00	98.0028/06 [ID:000000346]	27.04.200	0,00%	3
* vorleistungen	30.03.2001	000003173	60,61	70,54	98.0028/03 [ID:000000340]	30.03.200	16,00%	
* vorleistungen	30.03.2001	000003173	352,63	352,63	98.0028/03 [ID:000000342]	30.03.200	0,00%	3
* vorleistungen	30.03.2001	000012418	2.686,17	2.686,17	016.96.0202/10 [ID:000000377]	30.03.200	0,00%	2,6
* vorleistungen	30.03.2001	000012418	459,58	533,23	016.96.0202/10 [ID:000000379]	30.03.200	16,00%	
* vorleistungen	21.03.2001	000001284	249,33	289,22	101.98.0018/06 [ID:000000336]	21.03.200	16,00%	2
* vorleistungen	21.03.2001	000001284	1.446,13	1.446,13	101.98.0018/06 [ID:000000338]	21.03.200	0,00%	1,4
* vorleistungen	23.02.2001	000002304	9.811,05	11.390,82	101.98.0018/07 kor [ID:000000362]	23.02.200	16,00%	11,3
* vorleistungen	23.02.2001	000002304	-58,87	-58,29	101.98.0018/07 kor [ID:000000363]	23.02.200	16,00%	
* vorleistungen	23.02.2001	000002304	-341,42	-341,42	101.98.0018/07 kor [ID:000000364]	23.02.200	0,00%	-3
* vorleistungen	19.02.2001	000012372	515,32	515,32	111.96.0067/07 [ID:000000361]	03.12.200	0,00%	5
* vorleistungen	30.01.2001	000004431	3.308,00	3.308,00	016.96.0202/06 [ID:000000373]		0,00%	

Eine aktuelle Übersicht über gestellte Rechnungen und Zahlungseingänge sollte zur Grundausrüstung einer Büro- und Management-Software für Planungsbüros gehören.

<sup>1)</sup> Bürokostenvergleich des Verbands Beratender Ingenieure und des Bundes Deutscher Baumeister in Zusammenarbeit mit der Unita Unternehmensberatung. Download auf: [www.vbi.de](http://www.vbi.de)

» Planer müssen auch bereit sein, auf einen Auftrag zu verzichten. Vor allem, wenn die Vorkalkulation der Projektkosten zeigt, dass sich ein Risiko nicht lohnt.«

zum Zuge, denn wir kalkulieren ja nicht im luftleeren Raum, sondern vor dem Hintergrund der Erfahrungen, die wir mit vergleichbaren Projekten bereits gemacht haben.

Wenn es zum Auftrag kommt, sollten wir nach Möglichkeit Zahlungspläne bzw. Abschlagszahlungen vereinbaren. Auch dafür muss die Bürosoftware flexible Möglichkeiten bieten. Leistungsstände und die damit erbrachten Honoraranteile sind zu registrieren, abrechenbare Leistungen zeitnah abzurechnen. Ein automatisiertes Mahnwesen mit Wiedervorlage und die Möglichkeit, jederzeit aktuelle Offene-Posten-Listen auf Knopfdruck zu erstellen, sollten selbstverständlich sein.

erfassung durch die Mitarbeiter: Die ist nicht nur für die Abrechnungen von Leistungen nach Zeitaufwand unerlässlich, sondern darüber hinaus notwendig, damit Mehrleistungen, die sich beispielsweise aus den allfälligen Änderungswünschen unserer Kunden ergeben, nicht unter den Tisch fallen, sondern erkannt, nachgewiesen und abgerechnet werden können.

Soweit die Mindestanforderungen. Ein gutes Controllingssystem kann uns darüber hinaus noch weitere Informationen und Warnsignale liefern, z.B.: In welchem Verhältnis stehen Außenstände zu Honoraren? Wie ist die Zahlungsmoral unserer Kunden? Sind wir beim Umsatz womöglich von schlechten Zahlern abhängig?

Ein sehr wichtiger Aspekt, auf den die Anwender von BMSP-Programmen immer wieder hinweisen, ist der Nutzen einer exakten Leistungs-



Bild: untermStrich Software GmbH

Über das Zahlungsverhalten der Auftraggeber informiert eine Auswertung des Controlling-Systems.

Sie sehen: Die Werkzeuge stehen bereit, die Wege sind gewiesen. Planer werden durch konsequentes und umfassendes Forderungsmanagement zwar nicht der Zahlungsmoral aufhelfen können, aber doch ihr Auskommen verbessern. Und das sind Sie sich schließlich selbst schuldig – oder? ■

**Guido R. Strohecker**

DI Architekt, Geschäftsführer der untermStrich Software GmbH,  
E-Mail: [guido.s@untermstrich.com](mailto:guido.s@untermstrich.com), [www.untermstrich.com](http://www.untermstrich.com)