

DEPESCHE

DIE CREDITREFORM DEPESCHE FÜR BERLIN | BRANDENBURG/HAVEL | FRANKFURT (ODER)

AUSGABE WINTER 2019

FORDERUNGSMANAGEMENT

VERJÄHRUNG IHRER

FORDERUNGEN VERHINDERN

Seite 2

SYSTEME & BERATUNG

SMARTE B2C-LÖSUNG:

ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

LEICHT GEMACHT

Seite 4

WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

LAUERENDE FALLEN BEI

DER AUFNAHME NEUER

GESELLSCHAFTER

Seite 6

VERANSTALTUNGEN

CREFO CAFÉ

Seite 6



EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kommt es häufiger dazu, dass Schuldner ihre Rechnungen entweder gar nicht oder nur sehr schleppend begleichen. Die Folge ist ein oft nicht unerheblicher Schaden: Die Liquidität Ihres Unternehmens ist in Gefahr. Doch was können Sie als Unternehmen selbst dafür tun, dass Ihre Kunden pünktlich zahlen? Unsere Expertin aus dem Forderungsmanagement, Sandra Knoll, gibt im Interview interessante Einblicke in die Creditreform Inkasso-Abteilung. Erfahren Sie, warum ein funktionierendes Forderungsmanagement für Unternehmen entscheidend ist, um auf Dauer erfolgreich am Markt bestehen zu können. Mehr dazu auf Seite 3.

Forderungsmanagement ist ein wichtiges Thema – aber noch davor sollte das Risikomanagement stehen. Die wesentliche Aufgabe besteht darin, dass die Unternehmen die relevanten Risiken erkennen, die Gefahren abwägen und Entscheidungen zu den Konsequenzen treffen. Besonders im Wirtschaftsbereich Digital Commerce ist die Zahlungsmoral der Kunden schlechter. Mit welcher Plattform Sie einfacher und schneller die richtigen Ent-

scheidungen treffen können, erfahren Sie auf Seite 4.

Um Entscheidungen geht es auch im nächsten Thema: die Auswahl des passenden Mieters. die Wohnungsnot in deutschen Großstädten verschärft sich. Um heutzutage eine Wohnung zu bekommen, müssen Mieter alles geben. Aber auch für den Vermieter wird es immer schwieriger, bei der Vielzahl von potenziel-

len Bewerbern die geeigneten Kandidaten zu erkennen. Welche neue Lösung Creditreform Boniversum und bonify für diesen Prozess entwickelt haben, erfahren Sie auf Seite 6.

Planen Sie in nächster Zeit einen unternehmerischen Zusammenschluss oder die Aufnahme neuer Gesellschafter? Dann sollten Sie sich bald mit möglichen Szenarien auseinandersetzen, um Risiken schon im Vorfeld zu reduzieren oder zu vermeiden. Welche Hinweise wir dazu für Sie haben, erfahren Sie auf Seite 7.

Noch dazu erwartet Sie in dieser Ausgabe Wissenswertes zum Thema Suchmaschinenoptimierung sowie die wichtigsten Hinweise zur Optimierung Ihrer Website, um Sie im Suchmaschinen-Ranking ganz nach oben zu bringen. Mehr dazu finden Sie im Artikel auf Seite 5.

Das und noch vieles rund um die facettenreiche Creditreform-Welt erfahren Sie in unserer neuen Creditreform Depesche. Viel Spaß beim Lesen und – wie immer – erfolgreiche Geschäfte für Sie.

Jochen Wolfram

Christian Wolfram

Geschäftsführer Creditreform Verbund
Berlin | Brandenburg/Havel | Frankfurt (Oder)

FORDERUNGSMANAGEMENT

So verhindern Sie die Verjährung Ihrer Forderungen

Haben Ihre Kunden schon alle Rechnungen bezahlt? Nein? Dann sollten Sie jetzt schnell handeln, denn am Jahresende droht laut Gesetzgebung die Forderungsverjährung.

Diese tritt im Falle der regelmäßigen Verjährung nach drei Jahren ein, aber immer erst am 31. Dezember. Unter die regelmäßige Verjährung fallen grundsätzlich alle Ansprüche des täglichen Lebens, z. B. Kaufpreisforderungen oder Lohnforderungen.

Hat Ihr Kunde beispielsweise die von Ihnen im Jahr 2016 gestellte Rechnung zu einem bereits zugesandten Produkt noch nicht bezahlt, ist Silvester 2019 der letzte Tag, an dem Sie den Rechnungsbetrag zurückfordern können. Damit Sie Ihren geschäftlichen Anspruch nicht verlieren,

sollten Sie Ihre Posten rechtzeitig geltend machen. Dabei unterstützen wir Sie gern.

Gut zu wissen: Auch bei einer Forderung von Privat zu Privat, z. B. für privat geliehenes Geld, kommt die regelmäßige Verjährungsfrist von drei Jahren zum Tragen.

Alle Fristen zur Verjährung sowie einen Verjährungsrechner zum Check finden Sie hier:

www.creditreform.de/berlin/verjaehrungen-verhindern



Ganzheitliches Forderungsmanagement im Fokus: digital, effizient und individuell

Funktionierendes Forderungsmanagement ist für Unternehmen entscheidend, um auf Dauer erfolgreich am Markt bestehen zu können. Wichtig hierbei: Zahlungsausfälle vermeiden und mit bereits entstandenen Außenständen effektiv umgehen. Sandra Knoll, Assistentin des Leiters Forderungsmanagement, beschäftigt sich bei der Creditreform Berlin Brandenburg Wolfram GmbH & Co. KG seit fünf Jahren mit professionellen Lösungen rund um das Thema Forderungen.

Frau Knoll, warum arbeiten Sie in der Inkasso-Abteilung und was motiviert Sie?

Forderungsmanagement geht viel tiefer in das Thema als das reine Inkassogeschäft, also die geschäftsmäßige Einziehung fälliger Forderungen. Für Betroffene kann das ein emotionales bzw. auch existenzielles Thema sein, ob für das Unternehmen auf der einen Seite oder den Schuldner auf der anderen. Mir ist bei meiner Arbeit wichtig, beide Parteien gleichermaßen im Blick zu behalten. In erster Linie bemühen wir uns natürlich, unseren Mandanten, die ihre Lieferung bzw. Leistung ordnungsgemäß erbracht haben, zu ihrem Geld zu verhelfen. Denn nicht bezahlte Rechnungen können im Ernstfall sogar die Existenz eines Unternehmens gefährden. Um die Zahlung durch den Schuldner zu gewährleisten, versuchen wir, über verschiedene Medien und Ansatzpunkte mit dem Schuldner ins Gespräch zu kommen und ihn zur Begleichung der Schuld zu bewegen. Dies kann auch einem Schuldner helfen, wirtschaftlich wieder auf die Beine zu kommen. Wenn dieser Mix aus Einsicht und Einigkeit am Ende des Tages den erhofften finanziellen Erfolg für unseren Mandanten zur Folge hat, motiviert mich das am meisten.

Warum ist ein strukturiertes Forderungsmanagement für jedes Unternehmen unverzichtbar?

Als Unternehmen ist es wichtig, so wenig wie möglich Zeit hinsichtlich des Forderungsausfalles zu verlieren. Denn je mehr Zeit vergeht, desto mehr Aufwand und finanzieller Schaden entsteht. Deswegen ist ein zeitnaher Kontakt zum Schuldner bei ausbleibenden Forderungen essenziell. Es ist hilfreich, die Umstände, die zum Zahlungsausfall geführt haben, festzustellen, und eine gemeinsame Lösung mit dem Schuldner zu finden. Ein strukturiertes Forderungsmanagement bietet einen Überblick über die Einhaltung von Zahlungsfristen und eine konsequente Durchführung der



Sandra Knoll (links) gibt ihr Expertenwissen weiter

Mahnverfahren. Oftmals scheidet die Umsetzung in den Unternehmen aber einfach an mangelnden Ressourcen. Unternehmen wie Creditreform bieten hier bereits Unterstützung durch einen dem Inkassoverfahren vorgelagerten Mahnservice an. Der Vorteil liegt in einfachen, durch den Gläubiger zu gestaltenden automatisierten Prozessen, sodass sich dieser wieder auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann.

Was beinhaltet ein gutes Forderungsmanagement? Welche Tipps können Sie geben?

Gutes Forderungsmanagement beginnt schon mit der Vertragsgestaltung zwischen Gläubiger und Schuldner sowie einer korrekten Rechnungsstellung. Ein zeitnah angeschlossenes Mahnwesen durch den Gläubiger mit einem freundlichen Erinnerungsschreiben ist wichtig, um die Kundenbeziehung nicht zu gefährden. Sofern die Zahlungserinnerung keine Früchte getragen hat, empfiehlt es sich, eine weitere Mahnung mit dem Hinweis auf die Konsequenzen einer Nichtzahlung, wie z. B. Abgabe an einen Inkassodienstleister und Entstehung des Verzugsschadens, an den Kunden zu verschicken. Rechtlich verpflichtet ist man zu einer zweiten und dritten Mahnung nicht.

Dies ist eine individuelle Unternehmensentscheidung. Sollte die offene Rechnung auch dann nicht bezahlt werden, hilft dem Unternehmen der Weg über ein Inkassoverfahren, um die Ernsthaftigkeit der Angelegenheit zu betonen. Besonders zum Ende eines jeden Jahres empfehlen wir, auch die Verjährungsfristen im Blick zu behalten, um den Ausfall von Forderungen zu vermeiden.

Apropos Verjährung: Was kann ein Unternehmen tun, um die Verjährungen von Forderungen zu vermeiden?

Sofern ein Unternehmen ein strukturiertes Forderungsmanagement ausübt, besteht kein Anlass zur Sorge. Schließlich müssen in der Regel drei Jahre vergehen, bis eine Forderung von der Verjährung bedroht ist, allerdings müssen einige Ausnahmen beachtet werden. So verjähren beispielsweise Speditionskosten bereits nach einem Jahr, beginnend ab Ablieferung der Ware. Meine Empfehlung ist daher, offene Rechnungen erst gar nicht so lange unbearbeitet liegen zu lassen. Sollte es doch einmal zu einer Verzögerung bei der Geltendmachung kommen, geht Creditreform bei einer Beauftragung so vor: Der Schuldner wird ein letztes Mal angemahnt, bei Nichtzahlung beantragen wir den Mahnbescheid beim zuständigen Amtsgericht, sodass mit erfolgreicher Zustellung des Mahnbescheides an den Schuldner die Verjährung gehemmt wird.

Welche Möglichkeiten hat ein Unternehmen, wenn die Forderungen trotz aller Bemühungen nicht beglichen wird?

Sofern Creditreform im außergerichtlichen Mahnverfahren keine Zahlung beibringen konnte, auch Ratenzahlungsvereinbarungen nicht erfolgreich waren, leiten wir das gerichtliche Mahnverfahren ein, um die Forderung mit einem Vollstreckungstitel zu sichern. Nach einer Wirtschaftlichkeitsprüfung würden wir Zwangsvollstreckungsmaßnahmen durchführen bzw. die Angelegenheit an unser Team Langzeitüberwachung übergeben. Nun heißt es, etwas Geduld zu haben. Es kann durchaus einige Zeit dauern, bis tatsächlich eine Zahlung vom Schuldner eingeht.

**Wir wünschen viel Erfolg dabei!
Vielen Dank, Frau Knoll.**



SYSTEME & BERATUNG

Smarte B2C-Lösung: Entscheidungen treffen leicht gemacht

Das Thema Sicherheit ist besonders für Online-Shop-Betreiber eines der zentralen Themen. Flexible Zahlungsabwicklung, ein effizientes Risikomanagement sowie das schnelle Treffen von Entscheidungen auf Basis aktueller, valider Bonitätsinformationen sind wichtige Stellschrauben für den Erfolg von Online-Händlern. Im E-Commerce ist die Zahlungsmoral der Kunden schlechter als in vielen anderen Wirtschaftsbereichen. Durch die fehlende Nähe zum Händler, die Einfachheit und Geschwindigkeit des Shoppens sowie die Anonymität des Internets sinkt die Hemmschwelle, Käufe zu tätigen, die nicht bezahlt werden. Gerade für kleine und mittelständische Online-Händler können derartige Zahlungsausfälle zum Problem werden.

Doch sind die Prozesse der Risikosteuerung meist aufwändig und die durchzuführenden Maßnahmen verursachen einen erheblichen monetären Aufwand. Der Spezialist für Bonitätsprüfungen und Datenmanagement, Creditreform Boniversum GmbH, hat hierfür eine vollautomatisierte und modulare Plattform entwickelt, die die Vorteile einer unabhängigen Multiauskunft-Schnittstelle und einer skalierbaren Risikomanagement-Software vereint: CUBE – eine automatisierte Entscheidungsplattform für Prozessmanagement.

„Mit einer ganzheitlichen Datenmanagement-Lösung im B2C-Markt und insbesondere für den Digital Commerce stellen wir Datenschatze für Unternehmen in Sekun-

denschnelle zur sofortigen Nutzung bereit. Der Händler erhält bonitätsrelevante Daten, und zwar genau an der Stelle, an der die Zielgruppe des jeweiligen Händlers wirklich aktiv ist“, erklärt Adrian Brosterhues-Niedziolka, Head of Risk Solutions der Creditreform Boniversum GmbH.

„Mit dieser und vielen weiteren Boniversum-Lösungen können Unternehmen den digitalen Wandel im Handel sicherer gestalten, die daraus resultierenden Potenziale besser ausschöpfen und neue, spezifische Geschäftsmodelle entwickeln“, ergänzt Adrian Brosterhues-Niedziolka.

Mehr Informationen zu CUBE finden Sie unter: www.boniversum.de/cube



Sie benötigen zusätzlich zur Risikoprüfung auch einen Payment-Dienst?

CrefoPay bietet eine integrierte Lösung für Risikoprüfung und Payment: www.crefopay.de

5 TIPPS

FÜR EINE OPTIMIERTE WEBSITE



MARKETING SERVICES

Wie SEO Sie im Suchmaschinen-Ranking ganz nach oben bringt

Die Suchmaschinenoptimierung (kurz: SEO) ist Teil des Suchmaschinenmarketings im weiten Feld des Internetmarketings. SEO gilt als unverzichtbar für Ihren Internetauftritt und hilft dabei, die Besucher auf Ihre Website zu locken. Aufgrund der Marktmacht von Google geht es beim SEO besonders um die Optimierung für diese Suchmaschine. Die unentgeltlichen Suchergebnisse bei Google, die sich über Ranking-Faktoren errechnen, werden auch als organische Trefferliste bezeichnet. Hierbei zeigt der Algorithmus von Google die Internetseiten an, die am besten zum eingegebenen Suchbegriff passen. Je besser das Ranking einer Website ist, desto weiter oben erfolgt die Platzierung in der organischen Trefferliste.

Die Erfahrung zeigt, dass nur die maximal ersten drei Seiten der Google-Trefferliste vom Suchmaschinennutzer angesehen werden. Wichtig ist es also, die eigene Website möglichst weit vorn zu positionieren, um viele Besucher auf die eigene Seite zu locken. Und das ist auch das Ziel der Suchmaschinenoptimierung: die erhöhte Sichtbarkeit Ihrer Website und deren Inhalte.

Mit unseren fünf Tipps gelangen Sie schnell zur optimierten Website, um bei Google ein besseres Ranking in der organischen Suche zu erhalten.

Die goldene Regel zum Schluss: Bleiben Sie vor allem geduldig. Suchmaschinenoptimierung ist ein komplexer Prozess, den Google meist mit all Ihren Anpassungen einige Zeit später erfasst und im Ranking umsetzt.

Ist Ihre Website SEO-optimiert? Die Digitalraum GmbH, ein Unternehmen aus der Creditreform-Gruppe, ermöglicht jetzt eine erste Überprüfung Ihrer Website auf die wichtigsten SEO-Faktoren. Machen Sie jetzt einen kostenlosen SEO-Check: www.digitalraum.de/seo-check

1. Keywordliste erstellen

Das Keyword bezeichnet im Online-Marketing den eingegebenen Begriff in der Suchmaske einer Suchmaschine. Das Keyword ist demnach elementar für Ihre SEO. Eine gründliche Keyword-Recherche sollte zu jeder SEO-Strategie dazugehören, um die inhaltliche Ausrichtung Ihrer Website vorzubereiten und sich mit der Zielrichtung und dem Zielpublikum auseinanderzusetzen. Nutzen Sie dafür einfach verschiedene Tools, wie z. B. den Keyword Planner von Google.

2. Optimieren Sie Ihre Website für mobile Endgeräte

Tatsächlich werden Websites, die nicht für Smartphones oder Tablets optimiert sind, von Google mit schlechterer Platzierung bestraft. Damit Ihre Website auch für die Gruppe der mobilen Nutzer optimal aussieht, achten Sie immer auch auf das sogenannte Responsive Design Ihrer Website und Ihrer SEO-Aktivitäten.

3. Verbessern Sie Ihre Website durch interne und externe Links

Interne Verlinkungen bzw. Links innerhalb Ihrer Webstruktur helfen den Suchmaschinen, Ihre Website besser zu verstehen. Welche Ihrer Seiten nutzen dieselben Keywords? Verlinken Sie diese miteinander. Backlinks, also externe Websites, die auf Sie verlinken, sind gar nicht so einfach zu bekommen und kosten viel Zeit und Mühe. Denn erst, wenn Sie sich als Experte etabliert haben, werden andere Ihre Seite verlinken. Diese Mühe wird aber von Google belohnt und Sie werden im Ranking besser eingestuft.

4. Schreiben Sie gute Webtexte

Das Kernstück für Suchmaschinen sind Ihre Texte. Achten Sie darauf, dass diese nicht zu lang sind, dass sie die richtigen Keywords beinhalten und dass geeignete Überschriften den Leser animieren, weiter zu lesen. Achten Sie zudem auf Lesbarkeit und vermeiden Sie Wortwiederholungen. **Ein guter SEO-Text ist demnach nutzerfreundlich, relevant und lückenlos.**

5. Vernachlässigen Sie Ihr Bildmaterial nicht!

Ebenso wie Ihre Webtexte gehört auch das Bildmaterial zu den Elementen Ihrer Website, die Google zur Analyse heranzieht. Bilder wirken nicht nur ansprechend und lockern den Textfluss auf, sie geben auch jede Menge Informationen. Denken Sie also daran, die Bilddatei zu benennen und einen Bildtitel zu vergeben. Diesen sieht der Leser, wenn er mit der Maus über das Bild fährt. Wichtig ist zudem der sogenannte Alt-Tag, ein Alternativtext des Bildes. Dieser erscheint, wenn das Bild aus verschiedenen Gründen nicht angezeigt werden kann. Wenn Sie jetzt noch an die Ladegeschwindigkeit denken und ein Bild mit möglichst geringer Dateigröße verwenden, haben Sie alles richtig gemacht!



Die neue Mieterauskunft: Lösungsansatz für den anspruchsvollen Wohnungsmarkt

Der Wohnungsmarkt in Ballungsgebieten wie Berlin zeigt sich angespannter denn je. Wohnungsknappheit, steigende Mieten und Immobilienpreise sowie der Mangel an sozialem Wohnungsbau und politische Uneinigkeit befeuern die Unzufriedenheit von Mietern und Vermietern.

Für Vermieter ist es oft unmöglich, den Zulauf der Bewerber zu bewältigen. Wie nun aber den geeigneten Kandidaten erkennen, ohne gegen Datenschutzrichtlinien zu verstoßen?

Die Dokumentensammlung über den ausgewählten Mieter umfasst mittlerweile die Mietschuldenfreiheitsprüfung, Einkommensnachweise und Bonitätsauskunft. Welche Vereinfachung für Mieter und Vermieter wäre es, wenn sich in nur einem Dokument Bonität, Mietschuldenfreiheit und Gehaltseingänge nachweisen ließen?

Genau diese 3-in-1-Lösung bieten nun Creditreform und bonify, wobei bonify als Treuhänder für den Kontoinformationsdienst agiert. Durch die Analyse des Kontos können Gehaltsnachweise und Mietschuldenfreiheit bestätigt werden. Die Bonitätsdaten werden von Creditreform Boniversum bereitgestellt.

Die angespannte Wohnungsmarktsituation in Deutschland lässt sich mit der Mieterauskunft zwar nicht lösen, aber der unüber-

sichtliche und aufwendige Prozess bis zur Vermietung für alle Parteien spürbar vereinfachen.

Lesen Sie mehr zur Mieterauskunft von Creditreform Boniversum und bonify: www.creditreform.de/berlin/mieterauskunft

VORTEILE FÜR MIETER	VORTEILE FÜR VERMIETER
✓ Kostenlos und sofort online erstellt	✓ Sichere und verlässliche Daten
✓ Hohe Zeitersparnis durch nur ein Dokument	✓ Ein übersichtliches Dokument mit allen wichtigen Angaben
✓ Mietschuldenfreiheit wird automatisch bescheinigt	✓ Einbindung in CRM der Wohnungsbaugesellschaften möglich
✓ Gehaltsnachweise entfallen	✓ Einfache Prüf- und Vergleichbarkeit
✓ Schnelle und einfache Anmeldung	✓ Fälschungssicher und mithilfe eines Validierungscodes überprüfbar
✓ Digitale Weitergabe/Download	✓ Datenschutzkonform
✓ Datenschutzkonform	

VERANSTALTUNGEN

Früh aufstehen lohnt sich: das CrefoCafé für Creditreform-Interessenten

Creditreform hat eine Menge zu bieten, um Ihre Arbeitsprozesse voranzubringen und Ihr Geschäft maßgeblich zu verbessern. Aber wie?

Vermutlich ist der erste Gedanke, der Ihnen zu Creditreform einfällt, der Bonitätsindex. Nicht ohne Grund. Denn besonders für Lieferanten und Banken ist dieser offiziell anerkannte Wert ein Indikator Ihrer Kreditwürdigkeit.

Wussten Sie, dass es Einflussmöglichkeiten gibt, Ihren Bonitätsindex zu verbessern? Und haben Sie schon einmal über die Ausfallwahrscheinlichkeit Ihrer Vertragspartner nachgedacht? Ein Informationsvorsprung bedeutet für Sie sichere Geschäfte.

Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Kunden richtig einzuschätzen sowie geschäftliche

Risiken und Chancen abzuwägen – national und international.

Und wenn Ihr Kunde mal nicht zahlt? Neben dem finanziellen Schaden bedeutet das für Sie jede Menge Aufwand. Muss aber nicht. Denn Creditreform unterstützt Sie mit einem Full-Service-Angebot zur Realisierung offener Forderungen: ab der ersten Mahnung über das Inkasso, das gerichtliche Mahnverfahren bis hin zur Vollstreckung.

Die neue Creditreform-Veranstaltungsreihe „CrefoCafé“ richtet sich an alle Unternehmer*innen, die sich in entspannter

Frühstücksatmosphäre über Creditreform oder die Möglichkeiten zur Verbesserung der eigenen Unternehmensdarstellung informieren wollen. Beginnen Sie Ihren Arbeitstag mal anders und nutzen Sie die Gelegenheit, die Fragen und Themen rund um den Geschäftsalltag anzusprechen, die ansonsten zu kurz kommen.

Sie wollen mehr Infos zum CrefoCafé? Schreiben Sie uns unter: info@creditreform.berlin.de





Neue Anforderungen an Unternehmer – Steuerrechtliche Veränderungen zu Beginn des Jahres

21.01.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Sportcenter & Sporthotel
Neuruppin e.K.
Trenckmannstr. 14
16816 Neuruppin

22.01.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Technologie- und Gründerzentrum
Brandenburg an der Havel GmbH
Friedrich-Franz-Str. 19
14770 Brandenburg an der Havel

Das Mängelgewährleistungsrecht – Wie machen Sie es richtig?

18.02.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Sportcenter & Sporthotel
Neuruppin e.K.
Trenckmannstr. 14
16816 Neuruppin

19.02.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Technologie- und Gründerzentrum
Brandenburg an der Havel GmbH
Friedrich-Franz-Str. 19
14770 Brandenburg an der Havel

Agiles Führen – ein Paradigmenwechsel?

17.03.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Sportcenter & Sporthotel
Neuruppin e.K.
Trenckmannstr. 14
16816 Neuruppin

18.03.2020 | 14.00 – 17.00 Uhr
Technologie- und Gründerzentrum
Brandenburg an der Havel GmbH
Friedrich-Franz-Str. 19
14770 Brandenburg an der Havel

Anmeldungen bitte telefonisch unter
03381 7686-42 oder per Mail an
vertrieb@brandenburg.creditreform.de

WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

Lauernde Fallen bei der Aufnahme neuer Gesellschafter

Sie planen die Unternehmensnachfolge, Umstrukturierungen oder die Aufnahme neuer Gesellschafter? Unternehmerische Zusammenschlüsse im Wirtschaftsleben sind extrem risikobehaftet. Nicht selten kommt es zu Streit zwischen den neuen Gesellschaftern. Doch welche Szenarien verursachen das größte Konfliktpotenzial?

Die Aufnahme weiterer Gesellschafter erfolgt zu spät: Unternehmensnachfolge nicht rechtzeitig geregelt

Besser zu früh als zu spät: Wer sich rechtzeitig um die Unternehmensnachfolge kümmert, sichert den nahtlosen Fortbestand des Unternehmens.

Die Aufnahme weiterer Gesellschafter erfolgt zu schnell nach der Gründung: Auswirkungen auf die Firmenausrichtung

Eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung bedeutet ebenso Gefahren, wenn es um die Themen Positionierung und Unternehmensausrichtung geht. Meinungsverschiedenheiten sind – gerade in der Startphase – vorprogrammiert, wenn jeder Entscheidungsträger unterschiedliche Meinungen zur Ausrichtung hat.

Die Aufnahme neuer Gesellschafter lässt den Einfluss der Gründer schwinden

Der Einfluss reduziert sich schon allein dadurch, dass die neuen Gesellschafter Mitsprache- und Kontrollrechte einfordern. Finanzierungsformen ohne Mitspracherechte, wie zum Beispiel von öffentlichen Stellen, Mezzanine-Finanzierung etc., bieten hier eine Alternative.

Fehlende Regelungen im Gesellschaftsvertrag

Die Mehrheit, mit der über die Tagesordnungspunkte einer Gesellschafterversammlung beschlossen wird, ergibt sich aus dem Gesellschaftsvertrag. Gibt es keine speziellen Regelungen, beschließt die Gesellschafterversammlung mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Die Anpassung des Gesellschaftsvertrages muss also rechtzeitig vor der Aufnahme weiterer Gesellschafter erfolgen.

Negative Bonität der Gesellschafter und Folgen für das Unternehmen

Genauso, wie Sie die Bonität von Lieferanten und Kunden prüfen, sollten Sie auch vor der Vertragsunterzeichnung die Bonität neuer Gesellschafter und auch Geschäftsführer sorgfältig im Blick behalten. Denn eine negative Bonität hat Auswirkungen auf das Rating des Unternehmens.

Im Fazit empfiehlt es sich, vor der Aufnahme neuer Gesellschafter mögliche Szenarien zu durchdenken und rechtliche, wirtschaftliche und finanzielle Vorkehrungen zu treffen, um Grundsatzentscheidungen zu definieren und Meinungsverschiedenheiten, die das Tagesgeschäft beeinträchtigen, vorzubeugen. Im Ernstfall kostet Sie das viel Zeit und Geld. Sie benötigen mehr Informationen? Schreiben Sie uns:

vertrieb@berlin.creditreform.de

HERAUSGEBER | V.I.S.D.P.

CREDITREFORM BERLIN BRANDENBURG WOLFRAM GMBH & CO. KG



Geschäftsstelle Berlin
Karl-Heinrich-Ulrichs-Str. 1 | 10787 Berlin
T 030 21294-350 | F 030 21294-355
www.creditreform.de/berlin
info@berlin.creditreform.de

Geschäftsstelle Brandenburg an der Havel
Silostraße 8 - 10 | 14770 Brandenburg/Havel
T 03381 7686-40 | F 03381 7686-50
www.creditreform.de/brandenburg
info@brandenburg.creditreform.de

Geschäftsstelle Frankfurt (Oder)
Sophienstraße 26 | 15230 Frankfurt (Oder)
T 0335 68309-40 | F 0335 68309-51
www.creditreform.de/frankfurt-oder
info@frankfurt-oder.creditreform.de



**INKASSO
FAIR GEMACHT?
CHECK**

Auch wenn mal eine Rechnung nicht bezahlt wird,
muss ich mir keine Gedanken machen.

Verlässlich, vertrauensvoll und auf Augenhöhe: Creditreform Berlin Brandenburg

Creditreform 