

Checkliste: Pleiten erkennen	
So erkennen Sie, ob Ihr Spediteur kurz vor der Insolvenz steht	
Eigenkapital Die Eigenkapitalquote sollte mindestens zehn, besser 30 Prozent der Bilanzsumme betragen	✓
Kapitalstruktur Der Anteil kurzfristigen Fremdkapitals sollte maximal 30 Prozent betragen	✓
Kapitalzugang Von Seiten der Hausbank verweigerte Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit	✓
Geschäftsmodell Einseitige Geschäftsausrichtung (Automobilzulieferer, Exportabhängigkeit)	
Kundenstruktur Abhängigkeit von wenigen großen Kunden	
Überschuldung Die Verbindlichkeiten sind größer als das Vermögen – die Passiva übersteigen die Aktiva	
Wechsel Veränderungen in Geschäftsführung, Firmensitz, Rechtsform	
Außenstände Hohe (ungeplante) Außenstände. Deren Anteil am Umsatz sollte ein Prozent nicht überschreiten	
Sparmaßnahmen Kurzarbeit, Entlassungen, Abbau von Niederlassungen, Ausgliederung von Geschäftsbereichen	
Bankrott Insolvenzen im Unternehmensverbund und ausgereizte oder überzogene Kreditrahmen	
Kassenlage Chronische Mittelknappheit, die zu ständigen Kreditüberziehungen führt	
Tochtergesellschaften Ausgliederung von Geschäftsbereichen	
Erbschaft Ungelöste Unternehmens-/Unternehmernachfolge	
Bilanz Kapitalherabsetzungen	
Zahlungsverhalten Wechselnde Bankbeziehungen, häufige Überschreitung der Zahlungsziele, Anfragen zur Prolongation fälliger Verbindlichkeiten, Angebot zur Wechselhergabe nach Zielablauf, Scheckrückgaben, Nichteinlösung von Banklastschriften, Wechselproteste, Inkassofälle bei anderen Gläubigern, Mahnbescheide, Außergerichtliche Vergleiche, Abgabe der Eidesstattlichen Versicherung, Haftanordnungen zur Abgabe von Eidesstattlichen Versicherungen	

Grafik: LOGISTIK inside / Quelle: Creditreform

<h2>Checkliste: Geschäfte mit Pleitekandidaten vermeiden</h2>	
<h3>So werden Geschäfte mit einem von Insolvenz bedrohten Lieferanten vermieden</h3>	
<p>1. Kreditprüfung ist die beste Prophylaxe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonitätsprüfung vor Abschluss von Lieferverträgen • alle verfügbaren Informationen abwägen • möglichst unterschiedliche Informationsquellen nutzen • keine Zielgeschäfte bei miserabler Bonität • Geschäftskontakte zu guten Bonitäten ausdehnen 	✓
<p>2. Sorgfältige Einräumung von Zahlungszielen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leistung nicht über unübliche Ziele verkaufen • Anreize zur schnellen Zahlung bieten • über die Gestellung von Sicherheiten verhandeln • Rechnungswesen über alle Vereinbarungen informieren 	✓
<p>3. Zügige und korrekte Rechnungsstellung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forderungen unverzüglich in Rechnung stellen • korrekte und vollständige Aufzählung und Berechnung der erbrachten Leistungen • auf Zahlungszeitpunkt hinweisen 	✓
<p>4. Permanente Überwachung der Zahlungseingänge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunde beobachtet und registriert Lieferantenverhalten • Rechnungswesen überwacht Zahlungstermine und -beträge • schlechte Zahler zur Pünktlichkeit erziehen • vor erneuter Lieferung auf Ausgleich von Alt-Schulden drängen • Reklamationshäufigkeit hinterfragen und beeinflussen 	
<p>5. Effiziente Organisation des Mahnwesens</p> <ul style="list-style-type: none"> • vor der ersten Mahnung prüfen • Mahnwesen mit dem Vertrieb optimieren • organisatorische Mängel aufspüren und beheben • nur wenige Tage Karenzzeit • telefonisches Mahnen ist häufig erfolgreicher als standardisierte schriftliche Mahnketten 	
<p>6. Externe Hilfe beim Forderungseinzug</p> <ul style="list-style-type: none"> • eigene Mahnaktivitäten durch Inkassoprofis ergänzen • Banken zur Information über säumige Zahler einbinden • Profischuldner zahlen nur unter Druck 	

Grafik: LOGISTIK inside / Quelle: Creditreform