

## ERST DIE LIEFERUNG, DANN DAS FORDERUNGSMANAGEMENT?

### **Regel 1: Trau, schau, wem!**

Mit vorgängig eingeholten Informationen lässt sich manch unliebsame Überraschung vermeiden. Bonitätsauskünfte sind ein geeignetes Mittel, um über die Solvenz eines Kunden Klarheit zu bekommen. Bedenken Sie: Ein faules Ei kann einen Kuchen verderben. Dies gilt auch für Ihre Geschäftsbeziehung.

### **Regel 2: Was du heute kannst besorgen ...!**

Ein korrekter Vertrag ist das A und O jedes Geschäfts. Was nicht schriftlich geregelt ist, lässt sich später nur schwer reparieren. Neben Lieferungs- und Leistungspflichten sollten Sie auch an die Zahlungsfrist zur Begleichung der Rechnung denken und dies schriftlich festhalten. Sind Zweifel an der Bonität des Kunden verblieben, können Sicherheiten wie Vorkasse vereinbart werden.

### **Regel 3: Wer schreibt, der bleibt.**

Nachdem Sie die Leistung erbracht haben, sollten Sie unmittelbar auch die Rechnung stellen. Die Erinnerung des hoffentlich zufriedenen Kunden an die gute Leistung ist dann noch frisch, was zur schnellen Zahlung motiviert. Wichtig: Halten Sie in der Rechnung eine klare Zahlungsfrist fest. So gehen Sie vor, wenn die Zahlung ausbleibt

### **Regel 4: Vertrauen ist gut, Kontrolle besser!**

Hat der Kunde bereits bezahlt? Kontrollieren Sie regelmässig die Zahlungseingänge. Eine termingerechte Zahlung lässt nicht nur Rückschlüsse auf die Bonität des Kunden zu, sondern zeigt auch, wie er die Leistung von Ihnen wertschätzt. Kommt es hier zu Verzögerungen, ist höchste Aufmerksamkeit geboten.

### **Regel 5: Die Strafe folgt auf dem Fuss.**

Verzögerungen können bei Jedem eintreten – nicht immer steckt böser Wille dahinter. Um hier wieder auf Kurs zu kommen, sollten Sie Ihren Kunden zügig mahnen bzw. ihn an seine Zahlungspflicht erinnern. Mahnen Sie Ihren Kunden nicht mehr als zwei Mal. Und noch was: Kontaktieren Sie Ihren Kunden telefonisch.

### **Regel 6: Keine halben Sachen!**

Bleibt trotz Mahnung und Telefonat das Geld immer noch aus, sollten Sie keine Zeit mehr verlieren und das Inkasso einleiten. Die Inkasso-Experten wissen aus Erfahrung, wie Sie nun dennoch zu Ihrem Geld kommen. Zudem sorgen Sie dafür, dass Sie nicht auf Ihren Kosten sitzen bleiben.

Es gibt zwar keine Garantie dafür, dass Sie damit jeden Zahlungsausfall und jede Verzögerung verhindern können. Die Gefahren eines Forderungsausfalls können Sie damit aber deutlich reduzieren.

**Zu guter Letzt noch dies:** „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst!“ Dieser Spruch, der Ihnen wahrscheinlich auch geläufig ist, bringt es auf den Punkt: Für ein effizientes Forderungsmanagement sind viele Punkte wichtig. Allerdings sind die Zeit sowie ein stringentes und emotionsloses Handeln dabei von grosser Wichtigkeit.

### **Haben Sie noch Fragen?**

Gerne sind unsere Experten für Sie da. Sie erreichen uns unter **041 723 33 33** oder per E-Mail unter [info@credita.ch](mailto:info@credita.ch).