



Checkliste: 10 Punkte für ein gutes Forderungsmanagement im Unternehmen

1. Schaffen Sie eine **klare Vertragslage** (Auftragsformulare, AGB etc.)
2. Achten Sie auf **richtige und vollständige Kundendaten** (Rechtsform, Inhaber, Geschäftsführer, Adresse).

Vermeiden Sie Forderungsverluste durch falsch erfasste Kundendaten.
3. Prüfen Sie die **Bonität** Ihres Kunden und räumen Sie ihm abhängig von der Bonitätsauskunft ein **individuelles Kreditlimit** ein.

Informieren Sie sich über die Adress- und Bonitätsauskünfte von **L&B INKASSO!**
4. Liefern Sie Waren an **Endverbraucher** (Schwerpunkt: Neukunden) grundsätzlich gegen **Barzahlung** bzw. Anzahlung.
5. Vereinbaren Sie mit Geschäftskunden einen **verlängerten Eigentumsvorbehalt** mit **Verarbeitungsklausel**.

So gehören gelieferte und weiterverarbeitete Waren dem Kunden erst nach deren Bezahlung. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Kunden geht die Ware nicht in die Konkursmasse ein und Sie sichern sich den Zugriff.
6. **Beschleunigen Sie** Ihren Rechnungsversand (Rechnung sofort nach Erbringung der Leistung erstellen) und schreiben Sie ein **nach dem Datum fixiertes Zahlungsziel** in die Rechnung. Motivieren Sie die Kunden zum schnellen, pünktlichen Bezahlen (Skonto, Bankeinzug etc.).
7. **Kontrollieren Sie** permanent Ihre Zahlungseingänge. So können Sie schnell auf ausbleibende Zahlungen reagieren.
8. Mahnen Sie den Kunden in einem **straff organisierten Mahnwesen** (maximal 1-2 Mahnungen!) und halten Sie knappe Mahnrhythmen (10 bis 14 Tage) ein.
9. Schalten Sie bei Nichtreagieren **schnellstmöglich** ein leistungsfähiges **Inkassounternehmen** wie **L&B INKASSO** ein, um den Einzug Ihrer Forderungen **vorgerichtlich** professionell und effizient zu erledigen.

Dadurch senken Sie
 - den **Anteil gerichtlicher Verfahren** samt der damit verbundenen Kosten und Risiken sowie
 - das **Risiko des Totalverlustes** Ihres Geldes durch Insolvenz des Schuldners.
Verlorene Zeit kann Ihnen auch ein Inkassounternehmen nicht wieder geben!!!
10. Pflegen Sie Ihre Kundenbeziehung. Aber denken Sie daran: **Ein echter Kunde ist nur der Kunde, der auch bezahlt!**