

Anlage 1

Checkliste Forderungsmanagement

- **Haben Sie sorgfältig die Bonität Ihrer Kunden geprüft?**
Nutzen Sie externe Quellen wie Wirtschaftsinformationsdienste, IHK, Bank- und Schufa-Auskünfte?
Nutzen Sie als interne Quelle die Erfahrungen Ihres Außendienstes?
- **Sind Ihre Verträge und Allgemeinen Geschäftsbedingungen hieb- und stichfest?**
Arbeiten Sie mit einem betriebswirtschaftlich versierten Anwalt zusammen, der die Verträge ausarbeitet und prüft?
- **Ist Ihr Debitorenmanagement optimal aufgestellt?**
Werden Rechnungen am gleichen Tag der Lieferung gestellt?
Werden Zahlungseingänge und offene Posten überwacht?
Ist ein straffes und effektives Mahnwesen vorhanden?
Wird ein regelmäßiger Mahnrhythmus eingehalten?
- **Haben Sie Ihre Preisgestaltung so kalkuliert, dass Sie Zahlungsvorteile einräumen können wie Skontonutzung oder Rabatierungen?**
Bieten Sie Anreize für eine zügige Zahlung wie Skontonutzungen oder Rabatierungen?
- **Sind Anzahlungen beim Kunden durchgesetzt?**
Auch kleinere Kundenanzahlungen summieren sich zu beachtlichen Krediten, die keine Zinsen kosten.
Haben Sie Teilzahlungen vereinbart bei langfristigen Auftragsarbeiten?
- **Verfügen Sie über kompetente Partner für den Forderungseinzug?**
Arbeiten Sie mit einem Inkasso-Unternehmen oder einem Rechtsanwalt zusammen?