



SO ERREICHEN SIE EIN GESUNDES FORDERUNGSMANAGEMENT

Tipp		OK?
1	Prüfen Sie die Bonität möglicher Kunden bereits bei einer Geschäftsanbahnung Nur so können Sie die Wahrscheinlichkeit minimieren, dass Sie Geschäfte mit Kunden eingehen, die Ihre Rechnungen aufgrund von mangender Liquidität nicht oder erst viel zu spät zahlen. Nutzen Sie für die Bonitätsauskunft gängige Auskunftsteile wie Creditreform oder die Schufa.	☐
2	Schreiben Sie Ihre Rechnungen immer zeitnah Sie können erfahrungsgemäß unnötige Rückfragen und Unstimmigkeiten zu Rechnungen vermeiden, wenn Sie diese zeitnah nach der Leistungserbringung erstellen.	☐
3	Prüfen Sie den Einsatz von SEPA-Mandaten In der Steuerberatung ist es ein gängiges Mittel, dass Mandanten dem Steuerberater ein SEPA-Mandat erteilen, damit die Steuerberatungskanzlei die Rechnungen (nach vorheriger Ankündigung) vom Bankkonto einziehen kann. Dieses Vorgehen bietet für die Kanzlei einen enormen Liquiditätsvorteil. Prüfen Sie für Ihre Kunden individuell, ob Sie sich diesen Vorteil auch zunutze machen können.	☐
4	Mahnen Sie bei Zahlungsverzug Mahnen Sie säumige Kunden konsequent an, wenn sich diese im Zahlungsverzug befinden.	☐
5	Schaffen Sie Transparenz zwischen den einzelnen Abteilungen Es ist wichtig, dass Sie die einzelnen Abteilungen in Ihrem Unternehmen koordinieren. Es kann vorkommen, dass der Vertriebsmitarbeiter nicht über bestehende Zahlungsprobleme informiert ist und dennoch neue Geschäfte initiiert.	☐