



## GEFAHREN RECHTZEITIG ERKENNEN: WELCHE KUNDEN SIE IM BLICK BEHALTEN MÜSSEN

| Kategorie 1                                                                                                                                                                    | Kategorie 2                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hoher Umsatz + Schlechte Bonität                                                                                                                                               | Hoher Umsatz + Gute Bonität                                                                                                                                                        |
| Der Kunde muss laufend unter Beobachtung stehen, um auf Verschlechterungen der Bonität oder auf ausbleibende Zahlungen sofort reagieren zu können.                             | Auch gute Kunden mit guter Bonität dürfen Sie nicht gänzlich unbeobachtet lassen. Prüfen Sie regelmäßig, z. B. jedes halbe Jahr, ob Veränderungen eingetreten sind.                |
| Kategorie 3                                                                                                                                                                    | Kategorie 4                                                                                                                                                                        |
| Niedriger Umsatz + Schlechte Bonität                                                                                                                                           | Niedriger Umsatz + Gute Bonität                                                                                                                                                    |
| Auch ein eher geringer Umsatz kann für Sie zum Problem werden, wenn die dazugehörige Rechnung nicht bezahlt wird. Auch bei diesen Kunden lohnt sich eine laufende Beobachtung. | Bei diesen Kunden dürfen Sie die Leine lockerer lassen. Überprüfen Sie aber mindestens einmal jährlich, ob sich Bonität, Zahlungsverhalten oder das Umsatzvolumen verändert haben. |