



INTERWEGA

international
Gesellschaft für Debitorenmanagement m. b. H.

Erfolgreiche Mahnstrategien für eine bessere Liquidität – Schnellere Zahlungseingänge im Unternehmen:

- Korrekte Erfassung der Kundenstammdaten und klare Vertragslage schaffen (Verträge, Konditionen, Rahmenbedingungen, AGB, etc.).
- Festlegen konsistenter Kreditrichtlinien (Monitoring, Limit-Steuerung).
- Kunden zum Bezahlen motivieren (Skonto, Bankeinzug, etc.).
- Rechnung sofort nach Erbringung der Leistung oder Lieferung zustellen.
- Zeitnahe Reaktion auf Reklamationen. Missverständnisse kurzfristig ausräumen und für beide Teile eine befriedigende Lösung finden.
- Vereinbarte Gutschriften sollten keine Verlängerung des ursprünglich vereinbarten Zahlungszieles erwirken.
- Gut organisiertes und straffes betriebliches Mahnverfahren:
 - konsequentes einhalten von festgelegten Mahnrhythmen,
 - ggf. Definierung von individuellen Mahnstrategien nach Kundensegmenten
- Maximale Versendung von drei schriftlichen Mahnungen.
- Mahnschreiben nicht durchnummerieren.
- Telefonat als Mahnverstärker einsetzen.
- Die Verjährung beachten - Eine Mahnung unterbricht nie die Verjährung!
- Rechtzeitiges Einschalten eines kompetenten Partners für den Forderungseinzug.