

3 SCHRITTE, UM FORDERUNGS-AUSFÄLLE ZU MINIMIEREN

1

KLARE VERTRAGS- GESTALTUNG



Zahlungstermin festlegen

Nennen Sie unbedingt ein Kalenderdatum! So wird Ihr Abnehmer mit Ablauf des genannten Tages automatisch in Verzug gesetzt und sie haben Anspruch auf Verzugszinsen.



Eigentumsvorbehalte vereinbaren

So kann Ihr Kunde notfalls gerichtlich gezwungen werden, z.B. unbezahlte Waren herauszugeben. Achten Sie dabei auf die AGB des Unternehmens. Diese könnten entgegenstehende Klauseln beinhalten.



Aufrechnung klarstellen

So können Sie verhindern, dass der Abnehmer willkürlich Forderungen mit Gegenforderungen aufgerechnet.

2

WISSEN, WIE ES IHREM KUNDEN GEHT



Bonität im Blick haben

Analysieren Sie regelmäßig mithilfe eines internen oder externen Ratings das Bonitätsrisiko Ihres Abnehmers - z.B. mit dem Bericht einer Auskunft über Euler Hermes.



Länderrisiko checken

Die Euler Hermes Länderrisikokarte gibt länderspezifisch das Risiko der Nichtzahlung von Unternehmen an und unterstützt Sie bei der Entscheidungen im Rahmen internationaler Geschäfte.

3

SICHERHEITEN FÜR DEN ERNSTFALL



Sicherheiten vereinbaren

Klare Verträge und Bonitätsprüfungen verringern zwar das Risiko, aber was, wenn Ihr Kunde dennoch nicht zahlt?

Mithilfe von Sicherheiten, wie einer Kreditversicherung, Factoring, Fortaitierung oder anderer Alternativen ist es möglich, das Bonitätsrisiko auf andere zu übertragen.