

8 WARNSIGNALE, UM FORDERUNGSAusFÄLLE FRÜHZEITIG ZU ERKENNEN



Verspätete Zahlungen

Hält Ihr Kunde sich nicht an vereinbarte Zahlungsfristen oder versucht Zahlungen hinauszuzögern? Sind Ansprechpartner andauernd nicht erreichbar und melden „taktische“ Mängel erst bei telefonischem Mahnanruf?



Veränderungen der Finanzprozesse

Wechselt Ihr Kunde seine Hauptbankverbindung, stellt häufig seine Zahlweise um oder nutzt angebotenen Skonto nicht aus?



Fragwürdige Geschäfte

Geht Ihr Abnehmer Geschäfte mit fragwürdigen Unternehmen ein? Sind seine Kunden in Schwierigkeiten? Vorsicht vor nachgelagerten Risiken.



Verändertes Bestellverhalten

Gibt Ihr Kunde plötzlich häufiger, dafür aber kleinere Bestellungen oder aber auffällig hohe Blitzaufträge auf? Vielleicht besteht bei anderen Geschäftspartnern Liefersperre.



Ungewöhnliches Verhalten

Verhält sich Ihr Kunde in letzter Zeit ungewöhnlich? Sind entscheidende Gesprächspartner nie erreichbar? Werden hohe Preise widerspruchslos akzeptiert? Fragt das Unternehmen deutlich längere Zahlungsziele an?



Betriebliche Änderungen

Gibt es bei Ihrem Abnehmer betriebliche Umstrukturierungen? Werden Niederlassungen geschlossen? Gibt es Mitarbeiterentlassungen oder häufige Wechsel der Ansprechpartner?



Häufige Kreditprüfungen

Wird Ihr Abnehmer zunehmend von Kreditinstituten geprüft? Womöglich hat das Unternehmen Probleme seine Gläubiger zu bedienen, seinen Liquiditätsbedarf zu decken oder sich von finanziellen Verlusten zu erholen.



Ausreden über Ausreden

Führt Ihr Kunde immer wiederkehrende Ausreden für unbezahlte Rechnungen an? Ein eindeutiges Zeichen für konkrete Probleme.