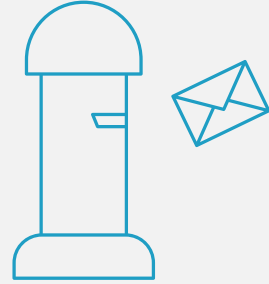


9 Tipps für einen schnelleren Zahlungseingang

Was hilft, wenn Ihr Kunde die Rechnung nicht zahlt? Mahnungen, Beteiligungen, psychologische Tricks? Wir geben Ihnen die besten 9 Tipps für einen schnellen und sicheren Zahlungseingang.

1. Senden Sie korrekte Rechnungen: 1. Ersparen Sie dem Kunden mühsame Rückfragen



Alle nötigen Informationen auf Rechnung drucken: Name, Adresse, Lieferdatum, Beschreibung der Lieferung/ Dienstleistung, Preis inkl. MWSt.

Achten Sie darauf, dass alle Angaben korrekt sind.



2. Bieten Sie verschiedene Zahlungsformen an: 2. Machen Sie es dem Kunden einfach, Ihre Rechnung zu bezahlen

Bieten Sie verschiedene Zahlungsformen an:

Direktüberweisung

Rechnung

PayPal

etc.

3. Vereinbaren Sie Zahlungsfristen



Planen Sie die
Zahlungseingänge
und somit Ihre **Liquidität** aktiv.



4. Arbeiten Sie mit psychologischen Tricks: 4. Appellieren Sie an die Ehrlichkeit Ihrer Kunden.



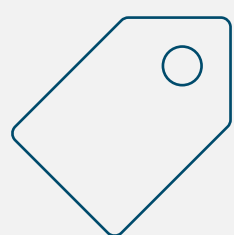
30 %

35 %

BEISPIEL:

Die britische Steuerbehörde druckt den Satz »Neun von zehn Personen zahlen Ihre Steuern innert Frist« auf die Rechnungen. Die Zahlungsrate stieg von 30 % auf 35 %, was Hunderte von Millionen Pfund in die Steuerkasse schwemmte.

5. Gewähren Sie Skonto



Belohnen Sie diejenigen, die früh zahlen.
In der Schweiz sind bspw. folgende Margen üblich:

5%

bei sofortiger oder Barzahlung

2%

in den ersten 10 Tagen

1%

bis zum 20. Tag

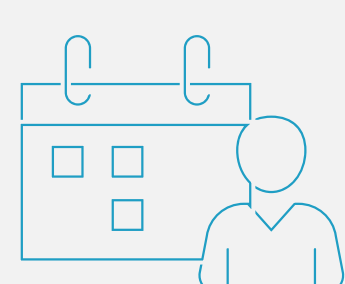
6. Arbeit gegen Geld

Behalten Sie die Arbeit zurück, wenn ein Kunde nicht zahlt.

Schließlich müssen Sie Kosten für Material und Personal decken.



7. Suchen Sie das Gespräch



Es ist einfach, Mahnungen zu ignorieren. Reden Sie daher persönlich mit dem Kunden, bevor Sie eine Beteiligung einleiten.

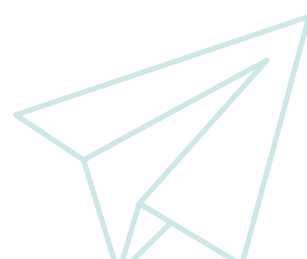
Bauen Sie bestimmt Druck auf.

Besprechung Sie Varianten für eine schnelle Zahlung, Ratenzahlungen oder Fristerstreckungen.

Ersparen Sie sich und Ihrem Kunden wenn möglich eine Beteiligung. Sie ist unangenehm, dauert lange und ist teuer.

8. Mahnen Sie Ihre Kunden

Sie bestimmen selbst, wie, wann und wie oft sie mahnen.
Die Form ist frei: Brief, Telefonat, E-Mail, Gespräch, SMS, etc.



Drohen Sie mit **Konsequenzen**
und setzen Sie diese durch.

Wenn nicht, wird Sie keine Firma
mehr **ernst** nehmen.



1. Mahnung
10 Tage nach Ablauf der ursprünglichen Zahlungsfrist



2. und 3. Mahnung
je 20 Tage nach Ablauf der Frist der vorhergegangenen Mahnung.

9. Lernen Sie aus Ihren Erfahrungen

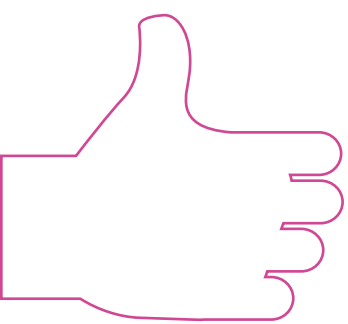
Zahlt eine Firma schlecht, ist es wahrscheinlich, dass sie es in Zukunft auch macht.

Meiden Sie Geschäfte mit schlecht zahlenden Firmen, besonders, wenn es bei Ihnen selbst eng in Bezug auf Cash aussieht.

Prüfen Sie immer die Bonität des Kunden, bevor Sie ein Geschäft mit ihm machen.



Profitipp:



Prüfen Sie die **Bonität** Ihrer Geschäftspartner
im Voraus und minimieren Sie Ihre Risiken.

Machen Sie kein **Business** mit Firmen mit
einem schlechten Credit Rating.



ÜBER DUN & BRADSTREET

Dun & Bradstreet ist ein globaler führender Anbieter von Unternehmensdaten und Analyselösungen. Das Unternehmen unterstützt Kunden auf der ganzen Welt dabei, ihre erfolgskritischen Entscheidungen zu optimieren und ihre Umsätze zu steigern. Die Data Cloud von Dun & Bradstreet bildet die Basis für diesen Erfolg und liefert wertvolle Erkenntnisse. Auf Grundlage dieser Informationen sind Kunden in der Lage, Kosten sowie Risiken zu senken und ihre Unternehmensmodelle zu transformieren. Bereits seit 1841 hilft Dun & Bradstreet Unternehmen aller Größen dabei, ihre Risiken zu senken und neue Geschäftsmöglichkeiten aufzudecken.

@DunBradstreet | DNB.com