

Checkliste 1

Für Firmeninhaber / Vertrieb / Buchhaltung

bitte ankreuzen

Ja

Nein

Sie verzeichnen bei einem umsatzstarken Kunden (Schlüsselkunden) wachsende Außenstände

Dieser Kunde ist für Sie wichtig, sein Umsatz hat einen überdurchschnittlichen Anteil am Gesamtumsatz

Der Kunde reagiert trotz Mahnungen nicht, das außergerichtliche Mahnverfahren ist ausgeschöpft und der nächste Schritt ist das gerichtliche Mahnverfahren oder die Einschaltung eines Inkassodienstes

Die Bestellungen des Kunden bleiben plötzlich aus oder verringern sich

Der Kunde reagiert mit ungerechtfertigten Mängelrügen

Sie denken darüber nach, die Lieferungen zu stoppen

Bedenken Sie, wie sich der Wegfall dieser Geschäftsbeziehung auf Ihr Unternehmen auswirken könnte. Prüfen Sie das Verhältnis Ihrer akuten Forderungen zum durchschnittlichen Kunden-Jahresumsatz der letzten Jahre. Bedenken Sie dabei, dass eine gerichtliche Auseinandersetzung auch häufig auf einen Vergleich angelegt ist, der Ihren Erlös schmälert. Bewerten Sie Ihre einbringbaren Forderungen auch unter Berücksichtigung dieses Aspektes.

Denken Sie nun darüber nach, ob es Möglichkeiten gibt, die Geschäftsbeziehung zu fördern, z.B. durch Verlängerung der Zahlungsziele oder Optimierung Ihrer Lieferungen. Stellen Sie fest, dass keine akute Insolvenz Ihres Kunden droht.

Sie sind **nun** der Meinung, dass eine Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung für Ihr Unternehmen wichtig ist?

Dann ziehen Sie Ihren Mediator hinzu und lassen sich für den konkreten Fall aufzeigen, ob eine Mediation geeignet ist, die Geschäftsbeziehung zu retten.