



„Wer jeden Schuldner gleich behandelt, verliert wertvolle Geschäftsbeziehungen.“

Was wir beobachten:

Im internen Forderungsmanagement liegt meist erheblicher Wert darauf, das **Mahnverfahren auf den Schuldner abzustimmen**.

Bei einem Top-Kunden wird oft mehrfach **Rücksprache mit dem Geschäftsführer** gehalten, bevor man eine scharf formulierte Mahnung versendet.

Sobald Forderungen jedoch ans Inkasso abgegeben werden, endet diese sinnvolle Differenzierung. Dort durchläuft ein wichtiger Kunde des Gläubigers den gleichen Prozess wie ein wenig wichtiger Kunde des Gläubigers. **Einfach gesprochen: „Einheitsbrei“**.

Wieso das problematisch ist:

Auch Ihre wichtigen Geschäftskunden können in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder ihr Zahlungsverhalten ändern. **Dann ist Fingerspitzengefühl gefragt.** Als erfolgreiches Inkassounternehmen sollte man neben der **schnellen Realisierung der offenen Forderung**, auch die **wichtigen Kundenbeziehungen des Gläubigers** im Blick haben.

Das Inkassovorgehen sollte individuell daran angepasst werden.
Ihre Kunden werden es Ihnen langfristig danken.

Was Sie tun können:

Schritt 1: Prüfen Sie, ob ihr **internes Mahnwesen nach der Kundenbedeutung differenziert**. Inwiefern gehen Sie mit wichtigen Kunden anders um als mit weniger wichtigen? Wie flexibel sind Ihre Prozesse hinsichtlich möglicher Indizien, wie **Änderungen im Zahlungsverhalten oder Zahlungsschwierigkeiten bei anderen Rechnungen?**

Schritt 2: Stellen Sie sicher, dass Ihr **Inkasso-Dienstleister relevante Unterscheidungen durchführt**. Bei Germania Inkasso wird bei vielen Schuldnern nur in Absprache mit dem Gläubiger ein gerichtliches Mahnverfahren eingeleitet. So werden **unnötige Kosten und viel Ärger für beide Seiten vermieden**.

Wie Germania helfen kann:

Durch unsere Spezialisierung auf B2B wissen wir wie wichtig es ist **bestimmte Schuldner differenziert zu behandeln**. Entsprechend passen wir unsere Vorgehensweise an.

Ein Beispiel dazu ist unser [Fall des Monats 11/2020](#).

Wir beraten sie gerne zu Möglichkeiten Ihre Forderungsmanagement-Prozesse **noch individueller und kundenfreundlicher** auszurichten.

Kontaktieren Sie uns!