

Die Hemmschwelle überwinden:

- richtig mahnen,
- liquide bleiben,
- Existenz sichern!

Die rechtlichen, organisatorischen und psychologischen Seiten des Forderungsmanagements speziell für Österreich.

Ein schlecht funktionierendes Mahnwesen ist eine der Hauptursachen für Liquiditätsprobleme – und führt mitunter bis in die Insolvenz. Unabhängig von Größe und Umsatz: Vernachlässigen Unternehmen diesen Bereich, müssen sie mit wirtschaftlichen Konsequenzen rechnen. Das Anmahnen von Außenständen ist besonders für Kleinunternehmer heikel. Zu seinem Geld kommen, ohne die guten Geschäftsbeziehungen zu gefährden: Spezialistin *Christine Meszar* hat viel Erfahrung mit dem Eintreiben von Forderungen – und eine beachtliche Erfolgsquote. Akquise, Geschäftsabschluss, Mahnwesen, Rechnungslegung, Zahlungseingang: Mit viel Branchenwissen beleuchtet sie hier das Forderungsmanagement von A bis Z.

- **Zugeschnitten auf die spezielle Situation kleiner Unternehmen**
- **Autorin hat sehr viel Praxiserfahrung in unterschiedlichen Branchen**
- **Ratschläge sind unmittelbar umsetzbar**

Weitere Informationen unter:
www.cm-forderungsmanagement.at

Zielgruppe

Klein-, Mittelstands- und Ein-Personen-Unternehmen aller Branchen, die mit Außenständen kämpfen oder in Branchen arbeiten, in denen Zahlungsverzögerungen an der Tagesordnung sind. Auch Gründungs- und Steuerberater sowie selbstständige Buchhalter, die ihre Klienten zu diesem Thema beraten.



Autoren-Interview

REDLINE: Neben den formalen gehen Sie in Ihrem Buch auch auf die psychologischen Aspekte des Mahnens so schwierig?

C. MESZAR: Im Vordergrund steht mit Sicherheit die mentale Hemmschwelle. Mahnen ist eine unangenehme Angelegenheit, die gerne beiseite geschoben wird – unter dem Motto: Der Kunde wird schon zahlen. Oft ist dies in

der Praxis leider nicht der Fall. Ein weiterer Hauptgrund ist der Rollenkonflikt, den vor allem UnternehmerInnen in Klein- und Mittelbetrieben spüren: Einerseits wollen sie vom Kunden Aufträge haben, andererseits müssen sie ihr Geld einfordern.

REDLINE: Was raten Sie Freiberuflern und kleineren Unternehmen – abwarten oder Auftraggeber

lieber schnell an die Außenstände erinnern?

C. MESZAR: Meine Empfehlung ist rasches Handeln, denn mit jedem Tag des Zuwartens wird die Einbringlichkeit einer Forderung unsicherer. Die Kundenbeziehung leidet, und die eigene Liquidität wird belastet.



Christine Meszar ist als Beraterin für Forderungsmanagement selbstständig tätig; sie arbeitet für KMU, Steuerberatungskanzleien, Notariate und Konzernbetriebe. Sie gibt Seminare und trainiert Unternehmensgründer, ist Partnerin des Existenzgründerzentrums Wien, Autorin von Fachartikeln und Dipl.-Coach.

Weitere Informationen unter:
www.cm-forderungsmanagement.at



9 783636 013774

Christine Meszar
Wie komme ich schneller zu meinem Geld?
Richtig mahnen, liquide bleiben, Existenz sichern: Forderungsmanagement für KMU und Freiberufler

ca. 220 S. | Format: 14,8 x 21,0 cm | Hardcover
€ 24,90 (A) | € 24,20 (D) | CHF 42,40
ISBN-10: 3-636-01377-7
ISBN-13: 978-3-636-01377-4
Warengruppe 781
Neuerscheinung: September 2006