

Leitfaden: Forderungsmanagement im Fitnessstudio!

- Vereinbaren Sie einen Vertrag, der alles klar regelt!
- Geben Sie im Vertrag ein Fälligkeitsdatum an, das den Zahlungstermin beinhaltet!
- Erfassen und pflegen Sie alle wichtigen Kundendaten!
- Prüfen Sie die Bonität ihrer Kunden!
- Schließen Sie befristete Verträge ab, um nichtzahlende Kunden spätestens bei Ablauf des Fitnessstudiovertrags loszuwerden!
- Kündigen Sie im Voraus schon Mahn- oder Inkassokosten an! Auch können Sie Ihrem Kunden Skonto anbieten, damit dieser einen Anreiz zur pünktlichen Zahlung hat.
- Überprüfen Sie frühstmöglich die Zahlungseingänge!
- Schreiben Sie immer zeitnah Rechnungen an ihren Kunden!
- Wer trainieren will muss zahlen! Zahlt Ihr Kunde nicht, so gewähren Sie ihm auch keinen Zutritt in das Fitnessstudio.
- Mahnen Sie Ihre Kunden konsequent und in regelmäßigen Abständen!
- Geben Sie im Mahnschreiben Kundennummer und Fälligkeitsdatum, sowie die Höhe der noch offenen Forderungen an.
- Wenn auch all das nicht hilft – melden Sie sich [hier](#) bei uns! Wir treiben Ihre Forderungen ein und sichern Ihre Bonität!

Judenpfad 37

50996 Köln

info@krieg-rechtsanwalt.de

+49 (0) 2236 384 39 0

+49 (0) 2236 384 39 11