



MICHAELIS BUND^{.de}

So verringern Sie Ihre Außenstände deutlich

mit dem Prozess: Mitglieder gewinnen Mitglieder

Als Mitglied im MICHAELIS-BUND empfehlen wir, aktiv Ihren künftigen Auftraggebern den Codex abzuverlangen.

Wie gehen Sie vor?

Sie bieten Ihre Leistungen und Produkte wie gewohnt an. Dabei macht das Siegel, das Sie auf Ihren gesamten Geschäftspapieren vorzeigen, den Partner neugierig. Wenn er von sich aus nicht fragt, auch nicht schlimm.

Spätestens in der Auftragsverhandlung argumentieren Sie über das Thema Zahlung sehr souverän. Fragen sie ganz offensiv, wenn es um die Konditionen von Preis und Zahlung geht, nach der Zahlungssicherheit.

Folgender Dialog könnte sinngemäß stattfinden:

„Herr/Frau „Auftraggeber“, ich habe in den letzten Jahren regelmäßig ... % meiner Forderungen verloren. Die Gründe waren nicht in meiner erbrachten Qualität, sondern im nicht eingehaltenen Zahlungsverprechen meiner Auftraggeber begründet. Seit dem bin ich Mitglied des MICHAELIS-BUNDES. Kern dieses Zusammenschlusses von Unternehmern ist die absolute Sicherstellung der Bezahlung der erbrachten Leistung – natürlich nur dann, wenn die geforderte Qualität auch erbracht wurde.

Ich möchte Sie bitten, ebenfalls diesem Bund beizutreten, damit ich den Rücken von der ständigen Sorge um pünktliche Bezahlung frei habe.“

Wenn der Auftraggeber, nachdem Sie ihm noch einiges zum MICHAELIS-BUND erläutert haben, Bedenken hat, dann ziehen Sie das nächste Argument:

„Wissen Sie, mir hat einmal ein Anwalt gesagt: ‚Das Wort Vertrag hat eine Verwandtschaft mit dem Wort vertragen. Wenn wir das, was wir wollen wirklich auch einhalten wollen, dann können wir das auch in einen Vertrag schreiben. Und wenn Sie, wovon ich ausgehe, nach erbrachter Leistung auch bezahlen werden, dann können Sie das über Ihre Mitgliedschaft in unserer Gemeinschaft absichern.“

Sollte der Auftraggeber darin keinen Sinn sehen, dann werden Sie prüfen, ob Sie den Auftrag annehmen wollen oder mit ihm gemeinsam eine andere Art der Absicherung finden. In jedem Fall, ist das Thema Zahlung auf eine sehr elegante Art und Weise besprochen worden.

Es gibt aber noch eine Trumpfkarte: Sie „versichern“ den Auftrag

Wenn Ihre Kalkulation es hergibt, dann bieten Sie dem Auftraggeber an, einen Teil des Jahresbeitrages zu übernehmen. Rechnen Sie einfach seinen Monatsbeitrag aus und bieten Sie an, einen Teil davon, z.B. solange bis Sie den Vertrag erfüllt haben, als Nachlass auf die Auftragssumme an. Das schmälert geringfügig Ihren Ertrag, andererseits ist dies kalkulierbar und Sie schalten alles Hoffen und Bangen aus.

Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig.

Viel Erfolg!