

| Checkliste: Ist der Forderungsverkauf vorteilhaft? | | |
|---|--|--|
| 1 | Hatte die Kosten-Nutzen-Analyse ein positives Ergebnis? | |
| 2 | Wurden die Ziele eindeutig definiert? | |
| 3 | Liegt ein realistischer Zeitplan vor? | |
| 4 | Ist das Forderungsvolumen ausreichend? | |
| 5 | Eignen sich die Forderungen für den Verkauf? | |
| 6 | Ist die Kaufpreisuntergrenze anhand interner Bewertungen definiert? | |
| 7 | Sind alle relevanten Mitarbeiter in den Prozess eingebunden? | |
| 8 | Ist ein enger Kontakt zu den Käufern, Dienstleistern und Abschlussprüfern gewährleistet? | |