



AKZEPTA - seit 1988 Partner für Wertschöpfung im Forderungsmanagement!



Seit 1988 TOP-SERVICE!

...oder: Warum Beratung wichtig ist und zum Erfolg führt!

Information und Beratung gehört zur Basis einer langfristigen Geschäftsbeziehung. Dazu erlauben wir uns, wie bereits angekündigt diese Grundsatzinformation zu übermitteln. Gemäß unserer mehr als 30-jährigen Erfahrung empfehlen wir allgemein, das hausinterne Forderungsmanagement zu überdenken - denn rechtzeitiges Handeln führt zum Erfolg!

„WER ZUERST KOMMT - MAHLT ZUERST“

bestätigt sich nicht nur bei der richtigen Behandlung mit überfälligen Forderungen.

Einerseits bewirkt ein straffes und konsequentes Mahnwesen die Unternehmensliquidität:

Der gesamte Geldfluss in Ihrem Unternehmen wird positiv beeinflusst - Sie verkürzen damit generell die von Ihnen gewährten Lieferantenkredite!

Andererseits führt es zu einem Zeitgewinn im gesamten Betreibungsverlauf:

Schlechte Zahler werden auch von anderen Unternehmen gemahnt. Bei überalterten Forderungen sind im Regelfall zusätzlich anwaltliche und gerichtliche Maßnahmen notwendig. Ihre säumigen Kunden haben ja nicht nur bei Ihnen Zahlungsrückstände, sondern oft ein allgemeines Liquiditätsproblem und sie werden daher ihr Zahlungsverhalten der jeweiligen Dringlichkeit anpassen.

Mit einem konsequenten und durchdachten Mahnverfahren verändert sich jedoch auch das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden. Denn grundsätzlich kaufen Kunden erst nach Erledigung ihrer Altlasten wieder bei ihrem Lieferanten, da sie ansonsten bei Neubestellungen Gefahr laufen, auf ihre dortigen Verbindlichkeiten oder auch auf eine Liefersperre hingewiesen zu werden.

Bedenken Sie bitte auch:

Werden Rechnungen direkt mit Leistungserbringung gestellt und erfolgen die Mahnungen in kurzen individuellen Intervallen, treten in weitaus geringerem Maße Zahlungsverzüge und -ausfälle auf.

Noch mehr Informationen zum Thema „[Verschenkt Ihr Unternehmen Geld?](#)“ und auch direkt hier in der [Akzept Financial News](#).



DAS RICHTIGE VORGEHEN BIETET DIE GRUNDLAGE FÜR EIN ERFOLGREICHES FIRMENWACHSTUM.

Die Bedeutung des Forderungsmanagements für die Sicherung und Steigerung des Unternehmenswertes und auch dem externen Rating wird oft stark unterschätzt. Gute Ergebnisse Ihrer Geschäftsfälle im Forderungsmanagement sprechen auch für die Qualität Ihrer internen Abläufe, speziell auch im Rechnungswesen und in der Debitorenbuchhaltung wirken sich diese direkt auf Ihre „Softfacts“ aus.

Insgesamt empfehlen wir unseren Kunden daher, ihr Mahn- und Inkassowesen straff und konsequent zu gestalten, denn die deutliche Mehrheit der Debitoren sieht ein derartiges Verhalten als wenig oder gar nicht belastend für eine gute Geschäftsbeziehung an; das verkennen die meisten Unternehmen.

Gerne beraten wir Sie kostenlos, wie auch Sie Ihr Mahnwesen optimieren können!

Mit freundlichen Grüßen,

Ihr Akzept Team

AKZEPTA – die intelligente Lösung im Forderungsmanagement!

Werteorientierte Unternehmen erwarten zu Recht den besten Service und Beratung.

AUCH SIE?