



Lieber 2 % Skonto gewähren als 98 % der Forderung verlieren!

In Zeiten knapper Kassen erfolgen in der Regel die Zahlungen von Kunden folgendermaßen:

- zuerst zahlen die Kunden, denen Skonto eingeräumt wird
- dann die Kunden, die stringent gemahnt werden
- dann die Kunden, die zaghaft gemahnt werden
- dann irgendwann die Kunden, die gar nicht gemahnt werden

Immer mehr Unternehmen setzen auf unser Inhouse Forderungsmanagement auf Basis der **Integrierten IFM-Methode**.