

Telefonischer Forderungsservice

Stellen Sie sich vor, es gäbe da jemanden, der Ihnen das oft mühsame und unangenehme Einfordern von Außenständen abnimmt. Ein externer Dienstleister, der in Ihrem Namen professionell telefonischen Kontakt mit säumigen Kunden aufnimmt. Ein geschulter Interessenvertreter, der Ihren säumigen Kunden zuhört und das Ziel verfolgt, die „guten“ von den „schlechten“ Forderungen zu trennen. Dem es ferner darum geht, berechnete Forderungen möglichst zeitnah zu realisieren und reklambehaftete Vorgänge zu prüfen, um eine unberechtigte Beauftragung zum außergerichtlichen Forderungseinzug zu vermeiden.

Ihr Ziel – unser Auftrag

Ziel ist es, mittels eines effizienten und effektiven Mahnverfahrens die Außenwirkung Ihres Forderungsmanagements zu unterstützen und einen zusätzlichen Informationskanal aufzubauen. So erhalten Sie nicht nur Informationen zur Liquiditätslage Ihres säumigen Kunden, sondern können reklambehaftete Forderungen bereits vor einer Beauftragung zum außergerichtlichen Forderungseinzug erkennen und richtig steuern.

Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg

Unser telefonischer Forderungsservice bietet Ihnen rundum eine optimale Prozessbegleitung. Unsere Spezialisten übernehmen für Sie die komplette kaufmännische Mahntelefonie.

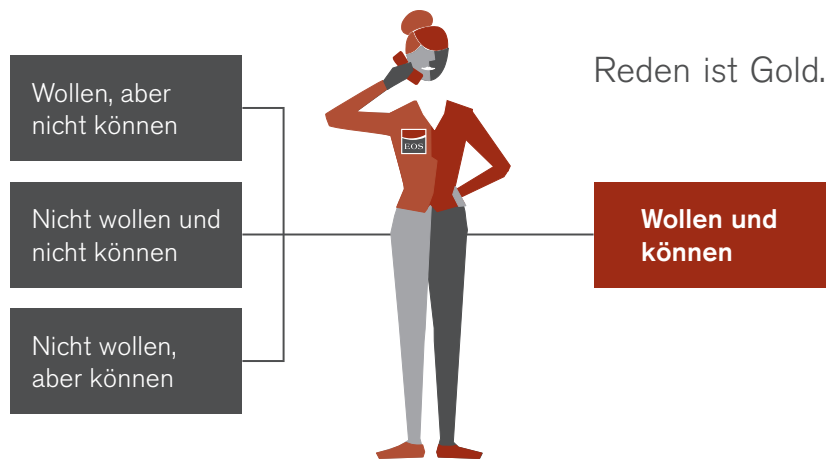
- Durch die persönliche Ansprache in 3 nachweislichen Anrufen binnen einer Arbeitswoche, muss der säumige Kunde unmittelbar zum Stand der Dinge Stellung beziehen und kann die Zahlungsaufforderung nicht einfach ignorieren.
- Die telefonische Ansprache des säumigen Kunden erfolgt konsequent, mit dem notwendigen Feingefühl

sowie einem direkten Bezug zur vereinbarten und erbrachten Leistung.

- Die Schnittstelle zwischen Ihnen und uns ist EOS direct, unsere Online-Filiale. Hier können Sie den Sachstand in Echtzeit verfolgen.
- Sie haben SAP® im Einsatz? Unsere Schnittstelle SAP Inkasso Link® Modul TFS kann reibungslos in Ihr SAP®-System integriert werden. Sie können so jederzeit in Ihrem SAP® den aktuellen Sachstand einsehen.
- Mit dem Einsatz des telefonischen Forderungsservice stellt sich nachhaltig eine Verbesserung der Zahlungsmoral ein.
- Durch den Kontakt mit dem Kunden entsteht eine zusätzliche Informationsquelle für Ihr Beschwerdemanagement.

Der wirtschaftliche Erfolg geht mit diesen zuvor genannten Vorteilen einher:

- Beschleunigung des Forderungsausgleichs
- Optimierung des Cashflows
- Abgestimmte Prozesse innerhalb des kaufmännischen Mahnverfahrens
- Erhalt von wertvollen Kundenbeziehungen
- Minimierung von Inkassofällen
- Reduzierung von Finanzierungs- sowie Mahn- und Inkassokosten



Wir nennen Ihnen die Gründe für Erfolg

Unsere Mitarbeiter sind speziell geschult und aufgrund ihrer weitreichenden Trainings- und Praxiserfahrung in der Lage, die Argumente Ihrer säumigen Kundschaft richtig zu interpretieren sowie entsprechend darauf zu reagieren. In Ihrem Namen hören unsere Experten Ihren Kunden aktiv zu und stellen gezielt die richtigen Fragen zur Gewinnung wichtiger Informationen, denn das Ziel ist stets, die Angelegenheit möglichst schnell zu klären und sie erfolgreich abzuschließen. Mit taktischem Geschick und der Förderung Ihrer Geschäftsbeziehungen stets im Blick, steuern unsere Forderungsprofis das Gespräch.

Beim Gesprächspartner wird so ein Motivationseffekt erzielt, der zukünftige Zahlungen in aller Regel beschleunigt. Das Verhalten Ihres säumigen Kunde wird transparent und Sie erfahren den Grund für den Zahlungsverzug: Kann er nicht oder will er nicht zahlen?

Ein persönliches Telefongespräch baut für Ihren säumigen Kunden eine Brücke zum Feld „Wollen und können“. Für Sie bedeutet dies einen beschleunigten Zahlungseingang und eine weiterhin positive Kundenbeziehung.