



**Ihr Umsatz ist erst Umsatz, wenn das Geld
auch bei Ihnen ankommt.**

Forderungsmanagement – diskret und professionell



Sichern Sie langfristig Ihre Liquidität

Die Zahl überschuldeter Haushalte in Deutschland ist im Zuge der Wirtschaftskrise sprunghaft gestiegen. Experten rechnen mit einer Verschärfung des Trends und erwarten steigende Zahlungsausfälle. Bereiten Sie sich nachhaltig auf diese Entwicklung vor und sichern Sie somit die Liquidität Ihres Unternehmens.

Thema: Privatverschuldung

Überschuldung ist ein gesellschaftliches Phänomen, das Jahr für Jahr Millionen Familien betrifft – in allen Schichten der Bevölkerung. Mehr als doppelt so viele Haushalte als noch im Jahr 1990 sind heute außerstande, ihre laufenden Rechnungen und Schulden aus Miet- oder Handyverträgen zu begleichen. Hinzu kommen häufig offene Rechnungen von Versicherungen oder Versandhausbestellungen. Das Internet als anonyme und bequeme Handelsplattform verschärft zusätzlich diese Problematik.

Wo liegen die Ursachen?

Als häufigste Ursache für Überschuldung gilt die Arbeitslosigkeit: Sie spielt bei rund einem Drittel die entscheidende Rolle beim Abrutschen in die Schuldenfalle. Aber auch Trennung, Scheidung, Krankheit, Sucht oder Unfall sind oft die Auslöser.

Beim Fordern auch an den Kunden denken

Ein häufig auftretendes Problem: Viele Unternehmen gehen das Thema „Zahlungsausfälle“ viel zu spät an – nämlich erst dann, wenn ein Kunde sich bereits als zahlungsunfähig erwiesen hat. Ein wirksames Forderungsmanagement hilft, diese Situation bereits im Vorfeld zu entschärfen und minimiert das Risiko der Zahlungsausfälle. Hinzu kommt der behutsame Umgang mit Ihrem Kunden. Sie möchten ihn schließlich nicht verlieren. Seien Sie versichert: Ehrliche Kunden werden sich von einem stringenten Vorgehen nicht irritieren lassen. Im Gegenteil: Sie signalisieren damit eine hohe Professionalität, die Ihr Image stärkt und Kundenbeziehungen festigt.



Setzen Sie auf einen professionellen Partner

Maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Forderungsmanagement kombiniert mit vielen Jahren Erfahrung und Fingerspitzengefühl – das dürfen Sie von uns erwarten. Vertrauen Sie auf einen Partner, der Ihr Geschäft und Ihre Schuldner kennt und versteht.

Worauf kommt es an?

Die Ziele eines wirksamen und kundenorientierten Forderungsmanagements sind

- Reduzierung offener Forderungsbestände
- Senkung von Forderungsverlusten
- Nutzung von Kosteneinsparpotenzialen
- Sicherung von Umsätzen sowie
- Nutzung lukrativer Umsatzchancen

In der Phase des Inkassoprozesses verfolgen wir stringent diese Ziele – von der Vorbereitung bis zur nachgerichtlichen Begleitung. Dabei berücksichtigen wir alle individuellen Faktoren, wie den finanziellen Hintergrund des Schuldners, den Gegenstand der Forderung sowie firmenpolitische Komponenten. Durch den Einsatz modularer Leistungsbausteine gewährleisten wir Ihnen eine passgenaue Bearbeitung Ihrer Anforderungen. Selbst „unbekannt verzogene“ Schuldner ermitteln wir für Sie.

Reden und Präsenz zeigen

Im Rahmen der Beitreibung Ihrer ausstehenden Forderungen beweisen wir neben fachlicher auch psychologische Kompetenz. Die Kommunikation mit Ihrem Schuldner baut nachhaltig aufeinander auf und stellt Respekt, Taktgefühl und Höflichkeit Ihrem Vertragspartner gegenüber an oberste Stelle. Für das persönliche Gespräch mit Ihrem Vertragspartner stehen speziell geschulte Mitarbeiter zur Verfügung – und für den Kontakt vor Ort unser flexibel einsetzbarer Außendienst. Über das Bar-Inkasso hinaus sind somit auch die Sicherstellung von Waren sowie gegebenenfalls die Vertragsfortführung möglich.

Erfolg ist messbar

Sie bevorzugen es, mit verschiedenen Inkasso-Unternehmen zusammenzuarbeiten? Wie erfolgreich arbeiten Ihre Dienstleister wirklich? Als Kenner der Branche haben wir ein Berechnungsverfahren entwickelt, mit dem Sie über die reine Erfolgsquote hinaus die nachhaltige Effizienz von Dienstleistern bewerten können. Gerne sind wir Ihnen bei der Implementierung dieses Systems in Ihre IT-Landschaft behilflich. Natürlich stellen auch wir uns auch dem direkten Vergleich mit unseren Wettbewerbern!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Maßgeschneiderte Lösungen durch den Einsatz modularer Leistungsbausteine
- Erstklassige Qualifizierung unserer Mitarbeiter durch kontinuierliche Weiterbildung
- Langjährige Erfahrung in zahlreichen Branchen
- Hohe Effizienz durch automatisierte Prozesse
- Zielorientierte Kommunikation unter Einhaltung aller Umgangsformen

Zahlen, die für sich sprechen

Der SAF Unternehmensverbund bietet Ihnen „all-inclusive“-Lösungen entlang Ihres gesamten finanzrelevanten Kundenprozesses. Auf der Basis einer einzigartigen technischen und personellen Infrastruktur erfüllen wir seit vielen Jahren die Anforderungen unserer Kunden. Rund 10 Millionen Bonitätsprüfungen, zwei Millionen Adressermittlungen, 350.000 Außendienstseinsätze sowie mehr als 3,5 Millionen permanent bearbeitete Inkassofälle sind nur einige Beispiele aus unserer erfolgreichen Bilanz.

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne:

SAF Forderungsmanagement GmbH
Deutsche Telekom Gruppe
Eppelheimer Str. 13
D-69115 Heidelberg
Fon: 06221/7962-0
E-Mail: service@saf-solutions.de
Internet: www.saf-solutions.de

