

Kundenorientiertes Forderungsmanagement beschert 10% bis 30% Erfolgsquote

Professionelles Einfühlungsvermögen ist gefragt, um wichtige Kunden und Geschäftsbeziehungen zu bewahren

Hohe Ausfallquoten von offenen Forderungen – dieses Problem trifft viele Firmen; insbesondere im Endkundengeschäft (B2C) ist häufig mit einer „garantierten“ Quote zahlungsunwilliger oder zahlungsunfähiger Kunden zu rechnen. Die Bandbreite des Forderungsmanagements und des Inkassos verschlingt immense Kosten und führt häufig zur „verbrannten Erde“ in der Kundenbeziehung.

Fachkundiges Einfühlungsvermögen ist gefragt, um relevante Kunden und Geschäftsbeziehungen zu bewahren und diese nicht aufgrund von Irrtümern und fehlender Kommunikation zu verlieren. Durch eine frühzeitige Kontaktaufnahme kann im kundenorientierten Forderungsmanagement die Zahlungsbereitschaft maßgeblich gesteigert werden. Zudem werden die Kundenbeziehungen tatkräftig gepflegt und die so viel zitierte Kundenzufriedenheit nimmt zu.

Sabine Schleinig von dem Frankfurter BPO-Unternehmen OMEGO KG zum Thema proaktive Forderungsregulierung: „Als ganzheitlicher Dienstleister für Prozessunterstützung unterstützen wir auf Basis unserer gewachsenen Erfahrungen im Reklamationsmanagement eine kundenorientierte telefonische Kontaktaufnahme bei zahlungsüberfälligen Kunden - und dies bereits vor dem Aussenden der 2. Mahnung. Häufig sind es unverständliche oder fehlerhafte Rechnungsinhalte, z.B. unverständliche Beschreibungen oder auszuräumende technische Produktprobleme, die einem raschen Forderungsausgleich im Wege stehen. In anderen Fällen können direkte Absprachen für Ratenzahlungstermine vereinbart werden. Dadurch haben beide Vertragspartner sofort eine einheitliche Vorgehensweise, denn viele Kunden vermeiden es aus Schamgefühl, den Kontakt mit dem Gläubiger selbst aufzunehmen, wenn der Rechnungsbetrag nicht komplett gezahlt werden kann.“

Die erfreulichen Konsequenzen für die Unternehmen sind beachtlich: so können nach der telefonischen Vorklärung zwischen 10% bis 30% der offenen Forderungen schnell eingebucht werden und der Anteil der Vorgänge, die durch ein kostenintensives außer- bzw. gerichtliches Mahnverfahren eingetrieben werden müssen, reduziert sich erheblich. Insgesamt reduziert sich die Ausfallquote von Forderungen signifikant und die Liquidität des Unternehmens wird unmittelbar gestärkt.

Die OMEGO KG leistet durch diese Vorgehensweise – dem kundenorientierten Forderungsmanagement - einen nachweisbaren Mehrwert für ihre Auftraggeber: eine effiziente „Cashflow-Spritze“ wird in der gegenwärtigen Marktsituation kaum eine Firma verneinen!

=====
Sie finden den vollständigen Artikel im PDF-Format unter: <http://www.omego.eu/de/press/20091126a.shtml>
=====

Unternehmensinformation / Kurzprofil:

OMEGO KG aus Frankfurt am Main ist ein gewachsenes und inhabergeführtes Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand. Als Dienstleister und Service-Factory steht OMEGO für qualitativ hochwertige Kundenbetreuung und leistungsstarke Prozessunterstützung im Bereich „Business Process Outsourcing“.

Der unternehmerische Fokus liegt in der Übernahme von standardisierten Geschäftsprozessen bis hin zu mehrstufigen Unternehmensfunktionen. BPO - Business Partner OMEGO betreut seit nunmehr 20 Jahren branchenübergreifend Geschäftskunden aus dem Mittelstand sowie eine Reihe von international aufgestellten Konzernen.

Leseranfragen:

F. Alexander Kep (Head of Media Sales)

OMEGO KG

Mainzer Landstraße 47

D-60329 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)700 - 999 333 66

E-Mail: pr@omego.eu

Weitere Infos zur Pressemeldung:

<http://www.omego.eu>

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo139848.html>