

inkassolution – Inkassounternehmen auf Erfolgskurs

Über 29 Inkassoexperten kümmern sich mittlerweile Tag für Tag um die Belange ihrer Auftraggeber. Neben gewerblichen Gläubigern, wie Selbständigen und kleinen sowie grossen Unternehmen, vertrauen auch immer mehr Privatpersonen dem Schweizer Inkassounternehmen. Die inkassolution GmbH wurde 2009 gegründet und wächst seitdem stetig weiter.

Von ihrem Sitz in Hünenberg aus – einer Gemeinde im Kanton Zug – agiert das erfolgreiche Inkassobüro schweizweit. Andreas Gruber – Leiter der Abteilung Auslandsinkasso – kümmert sich mit seinem erfahrenen Team um die internationale Geldeintreibung.

Im Fokus des professionellen Inkassoservices steht innerhalb der Schweiz und weltweit der Inkassoerfolg. Doch was genau ist Inkassoerfolg? Geschäftsführer der inkassolution GmbH Milan Milic hat zu dieser Frage einmal Stellung bezogen und erklärt den Kerngedanken, der hinter seiner Inkassophilosophie steckt.



Minimale Inkassokosten – maximaler Inkassoerfolg

„Natürlich möchten wir für unsere Auftraggeber offene Forderungen einholen, doch unser eigentlicher Inkassoerfolg liegt in der Art und Weise der Inkassobearbeitung. Unser Ziel ist es, Schuldner nicht zu verprellen, sondern eine Einigung zwischen beiden Parteien zu finden.“

Wir achten auf maximale Fairness, Kompetenz und Transparenz. Das erkennen unsere Auftraggeber auch an den günstigen Inkassokosten. Mit unserer Inkassomitgliedschaft haben wir ein intelligentes Konzept entwickelt, das vor allem für gewerbliche Auftraggeber äusserst günstig und attraktiv ist,“ sagt Milic.

Für einen festen Mitgliedsbeitrag können Gläubiger ihr gesamtes inländisches Inkasso in die Expertenhande legen. Die Inkassokosten lassen sich so perfekt kalkulieren und klein halten. Eine unverbindliche und kostenlose Inkasso-Offerte kann telefonisch unter **0800 – 43 44 44** angefordert werden oder auf <http://www.inkassolution.ch>.

Forderungsmanagement plus Kundenerhalt

Das Inkassounternehmen inkassolution GmbH sieht sich als neutraler Mittler, der umfassendes Inkassowissen und Erfahrung in einen Inkassofall einfließen lässt. Die Kundenbindung darf auch im Falle einer Uneinigkeit nicht leiden. Schliesslich sind Unternehmen und Selbständige auf ihre Kunden angewiesen.

Laut offizieller Statistiken entfallen in mittelständischen Unternehmen ca. 30 % der Kosten auf die Neukundenakquise. Knapp über 20 % der Kosten sind der Bestandskundenpflege zuzuschreiben. Ein Inkassomanagement, das neben der Geldeintreibung nicht auch die Kundenbindung berücksichtigt, ist einfach nicht tragbar.

„Oft handelt es sich bei einer unbezahlten Rechnung um einen einmaligen Liquiditätsengpass. Ein Schritt auf den Kunden zu, kann sich langfristig bezahlt machen. Dann, wenn der Kunde nämlich auch in Zukunft noch gerne bei diesem Unternehmen einkauft,“ weiss Milic.

Pressekontakt

Pressestall

Fr. Hansen

Lelka-Birnbaum-Weg 7

22457 Hamburg Deutschland

Telefon+49 40 49 29 33 66

info(at)pressestall.com

www.pressestall.com

Unternehmenskontakt

inkassolution GmbH

Bösch 35

6331 Hünenberg Schweiz

Telefon +41 41 748 4343

Telefax +41 41 748 4342

info(at)inkassolution.ch

www.inkassolution.ch