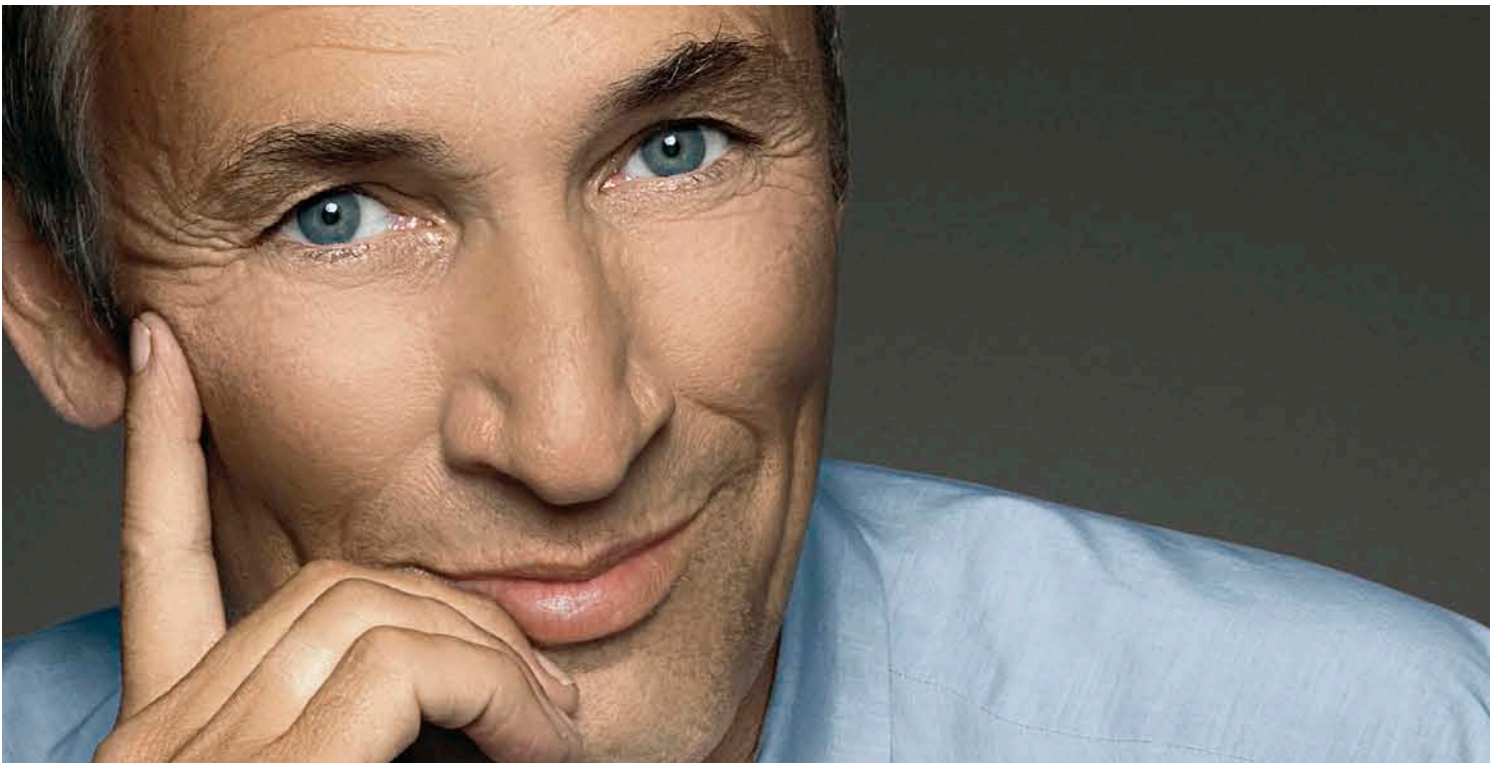


A man with short grey hair and blue eyes, wearing a light blue button-down shirt, is holding a brown cardboard box wrapped with twine. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, neutral grey.

**„Smarte Lösungen eines starken,  
innovativen Partners bringen uns  
rund um das Inkasso voran.“**

Bernd Fischer, Handelsexperte



## Forderungsausfälle – Problem oder Chance?

**Mit KSP interne Prozesse, Dienstleistungen, Kosten und Zahlungsflüsse deutlich optimieren.**

KSP bietet smarte Lösungen sowohl für den stationären Handel als auch für den klassischen Distanzhandel per Katalog. Das Angebot richtet sich insbesondere auch an den wachsenden Onlineshop Markt – ob Start-up oder etablierte Handelsmarke.

Unabhängig von dem jeweiligen Vertriebsweg: Der Handel muss seine Liquiditäts- und Risikopositionen besser steuern und überwachen, so dass Liquiditätsengpässe und Ausfallrisiken früher erkennbar werden und Gegenmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden können.

In der Optimierung der Beitreibung notleidender Forderungen aus stationärem oder Distanzhandel besteht gerade für uns Händler ein erhebliches Potenzial. Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten ergeben sich in puncto Ergebnis, Qualität, Kundenorientierung und Service.

So können zum Beispiel wettbewerbsbedingte Margenrückgänge im operativen Geschäft durch Kostenreduktionen und Zusatzerträge aus dem Forderungsinkasso abgedeckt oder nahezu ausgeglichen werden.

Und nicht nur das: Ein aktiv betriebener, optimierter Forderungseinzug birgt für uns Händler außerdem die Möglichkeit, Ansätze zur Risikominimierung zu erkennen und gute von schlechten Risiken besser zu unterscheiden.

Last, but not least: Nicht selten gelingt es uns durch ein gutes Forderungsmanagement, aus problematischen Vertragsbeziehungen wieder aktive, zahlende Kunden zu machen.

## Ein Experte und „einer von uns“

Mit KSP Spezialisten für das Forderungsmanagement im Handel einschalten!

KSP verfügt als leistungsstarker und geschätzter langjähriger Spezialist im Forderungsmanagement mit spezieller anwaltlicher Kompetenz im Handelsrecht über eine Vielzahl von Branchenkenntnis in verschiedensten Bereichen des Handels.

Mit KSP steht uns Händlern ein anwaltlicher Anbieter zur Verfügung, der die wesentlichen Eigenschaften der Handelsbranche und die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Fachabteilungen verstanden hat und umzusetzen weiß.

Wir stellen an unsere Partner hohe Anforderungen hinsichtlich Leistung, Performance, Qualität, Service und Ergebnis – und KSP erfüllt genau diese! Aufgrund jahrelanger Erfahrung kennt KSP die wirtschaftlichen Kriterien, die in Zusammenhang mit jedem Kunden zu beachten sind. Forderungsmanagement ist für KSP immer auch ein integraler Bestandteil des gesamten Risikomanagements und der Kundenbeziehung.

### Ein Partner voller Überraschungen.

Mit KSP aktiv Kunden rückgewinnen, Kunden binden, den Bestand pflegen und erhalten!

KSP kümmert sich um unsere Forderungsausfälle, macht aber noch viel mehr: Denn ein ertragsorientiertes, konsequentes Forderungsmanagement kann wesentlich zum Erhalt der Vertragsbeziehung beitragen. Hier tritt KSP in ausgeprägter Weise in der Funktion eines Mittlers zwischen uns und unseren Kunden auf.

Aus eigener Erfahrung wissen wir: Für KSP steht ein schonender und somit werterhaltender Umgang mit dem Kunden immer im Vordergrund.

KSP macht seine Vorgehensweise immer individuell davon abhängig, welche Historie der jeweilige Kunde hat und welche vertraglichen Besonderheiten im Einzelfall zu berücksichtigen sind.

KSP initiiert zum frühestmöglichen Zeitpunkt den telefonischen Dialog mit dem Kunden. Der vertrauensbildende persönliche Kontakt fördert nicht nur den Beitreibungserfolg, sondern berücksichtigt auch im Sinne des Kundenerhalts bzw. der Kundenrückgewinnung etwaige soziale oder wirtschaftliche Belange des Vertragspartners.

Die Einrichtung einer für den Anrufer kostenlosen 0800er-Nummer durch KSP fördert die Bereitschaft unserer Kunden, sich mit KSP in Verbindung zu setzen und eine Klärung sowie eine Erledigung der Zahlungsstörung herbeizuführen.

KSP stellt uns exklusiv ein kommunikationsförderndes Internet-Serviceportal zur Verfügung.

Mandantenspezifisch eingerichtete Teams werden sowohl auf unsere speziellen Anforderungen als auch auf die der Kunden geschult.

Und noch viel mehr: Die Dienstleistung beginnt schon weit vor dem eigentlichen Treuhandinkasso.

**„Anwaltliches Inkasso,  
das ist die Kunst, unsere  
säumigen Kunden zur  
Zahlung zu bewegen und  
uns Händlern das Gefühl  
zu vermitteln, besonders  
gut bedient worden zu sein.“**

„Handel, ob stationär, online oder per Katalog, ist ein Geschäft mit einer Vielzahl von intensiven Kundenbeziehungen. Ein sensibles Inkasso ist da eine wertvolle Unterstützung.“

„KSP hilft uns, Risiken professionell einzuschätzen, sie einzugrenzen und dadurch Liquidität zu sichern.“

# „Ein gutes Forderungsmanagement kann Margenrückgänge ausgleichen und ist ein Beitrag zur Kundenbindung.“

Zusammen mit strategischen Partnern von KSP werden bereits weit vor der anwaltlichen Forderungsbeitreibung für die jeweiligen Vertriebswege folgende Leistungen angeboten.

## Distanzhandel

- » Mehrstufiges kaufmännisches Mahnen
- » Adressgenerierung über Datenbanksysteme inkl. Reporting von Sondermerkmalen
- » Durchführung des Reklamationsmanagements im Debitorenprozess
- » Ratenzahlerüberwachung sofort ab Kaufabschluss und/oder im Zuge des kaufmännischen Mahnprozesses vor Inkassoabgabe
- » Telefonie zwecks Einhaltung der Ratenzahlungsvereinbarung
- » Durchführung der Kündigung von notleidenden Ratenzahlungsvereinbarungen und Fälligstellung des Gesamtbetrages

## Stationärer Handel

- » Einmelden von Daten in Sperrdateien
- » Durchführung und Abwicklung von Hoffnungsläufen beim Lastschriftzugang
- » Adressgenerierung über Bankanfragen inkl. Reporting von Sondermerkmalen
- » Durchführung des Reklamationsmanagements im Debitorenprozess

## Das Team und die Technik hinter dem Anwalt

### Hochleistungsfähige Infrastruktur!

- » Ohne eine leistungsstarke IT geht heute gar nichts mehr: KSP verfügt sowohl über eine leistungsfähige Organisation als auch über die technische Ausstattung, um auch revolvierend übergebene hohe Fallmengen nachhaltig und erfolgreich bearbeiten zu können.

## » Prozess- und Schnittstellenmanagement

KSP steht uns mit speziell auf das jeweilige Handelsunternehmen und dessen Produkte ausgerichteten Anwaltteams zur Seite. Diese Teams werden in effizienter Weise vom KSP-IT-Center unterstützt. Programmierer, Entwickler, Administratoren und Projektmanager reagieren schnell und flexibel auf unsere unterschiedlichen Anforderungen. Dieses betrifft die sichere Bedienung der Schnittstellen zu den IT-Systemen oder individuelle Reportings in Einklang mit den jeweiligen Konzernrichtlinien.

KSP verfügt über leistungsstarke Businessprozessmanagement-Lösungen, die beständig weiterentwickelt und optimiert werden. Ein reibungsloser und zuverlässiger elektronischer Datenaustausch wird durch die interne IT-Abteilung gewährleistet.

Damit werden keine weiteren Ressourcen auf Seiten des Händlers – gerade in der Projektaufsetzphase – in Anspruch genommen. Auch die anspruchsvollen Schnittstellen (z.B. SAP und IBM) werden sicher und zuverlässig bedient.

## » Unified Messaging

Information ist alles: Das KSP-Dokumentenmanagementsystem ermöglicht die digitale Verfügbarkeit aller Informationen (Postein- und -ausgang, Fax, E-Mail, telefonische Nachrichten sowie sämtliche Dokumente) intern und extern rund um die Uhr.

Für die operative Fallbearbeitung steht damit jedem KSP-Mitarbeiter eine einheitliche, die Lebensphasen bzw. die Fallhistorie (Mahnschreiben, Telefonie, Ratenzahlungen, Zwangsvollstreckung) übergreifende Programmoberfläche zur Verfügung.

## » Telefon-Info-Center

Die Erfahrung bestätigt: Das Gespräch mit einer Rechtsanwaltskanzlei hinterlässt beim Schuldner oft einen entscheidenden, nachhaltigen Eindruck. Das KSP-Info-Center gewährleistet eine hohe Erreichbarkeit für unsere Kunden rund um alle Fragen nicht bezahlter Forderungen.

## » Onlinezugriff auf alle Einzelvorgänge – jederzeit

Bisweilen brauchen auch wir Händler einen sofortigen Zugang zur Kundenakte. KSP ermöglicht uns dies. Der 24/7-Zugang via „KSP-Inkasso-Web“ ermöglicht uns einen gesicherten Onlinezugriff auf alle relevanten Informationen der virtuellen Schuldnerakten. Der Status quo eines jeden einzelnen Vorgangs beziehungsweise die Zusammenfassung aller Vorgänge ist damit jederzeit verfügbar.

## Wer gut ist, hört nie auf zu lernen

### Mit KSP eine kontinuierliche Qualitätssicherung durchführen und gewährleisten!

KSP hat sich für die operativen Prozesse hohe Leistungs- und Qualitätsstandards gesetzt. Die Bearbeitungsstandards werden schriftlich in einem zentralen Wissensmanagement verwaltet, regelmäßig aktualisiert und über Schulungen kommuniziert. Eine eigens eingerichtete Qualitätssicherungsabteilung überwacht und gewährleistet die Einhaltung dieser selbst gesteckten hohen Qualitätsanforderungen.

## Titel und Altforderungen

### Mit langem Atem Altbestände in die Ertragszone führen!

Die fruchtlosen titulierten Engagements gehen in die Langzeitverfolgung. Manche Händler haben auch bereits titulierte Forderungen im Bestand, die sie bisher nicht durchsetzen konnten. Ausgeklagte Forderungen können 30 Jahre unter Ausschöpfung aller technischen, organisatorischen und rechtlichen Mittel mit speziellen Mahnstrategien verfolgt, überwacht und begetrieben werden.

Regelmäßig werden die Kunden- bzw. Schuldneradressen überwacht, aktualisiert und permanent einem Monitoring unterzogen. Die realisierten Beträge führen zu einem erheblichen außerordentlichen Ertrag.

## Forderungskauf

Mit Unterstützung finanzstarker bewährter Investoren und Forderungsankäufer, die KSP mit dem Treuhandinkasso notleidender Forderungen beauftragen, steht für den stationären und Distanzhandel ein attraktives Modell für den Ankauf von Forderungspaketen zur Verfügung.

