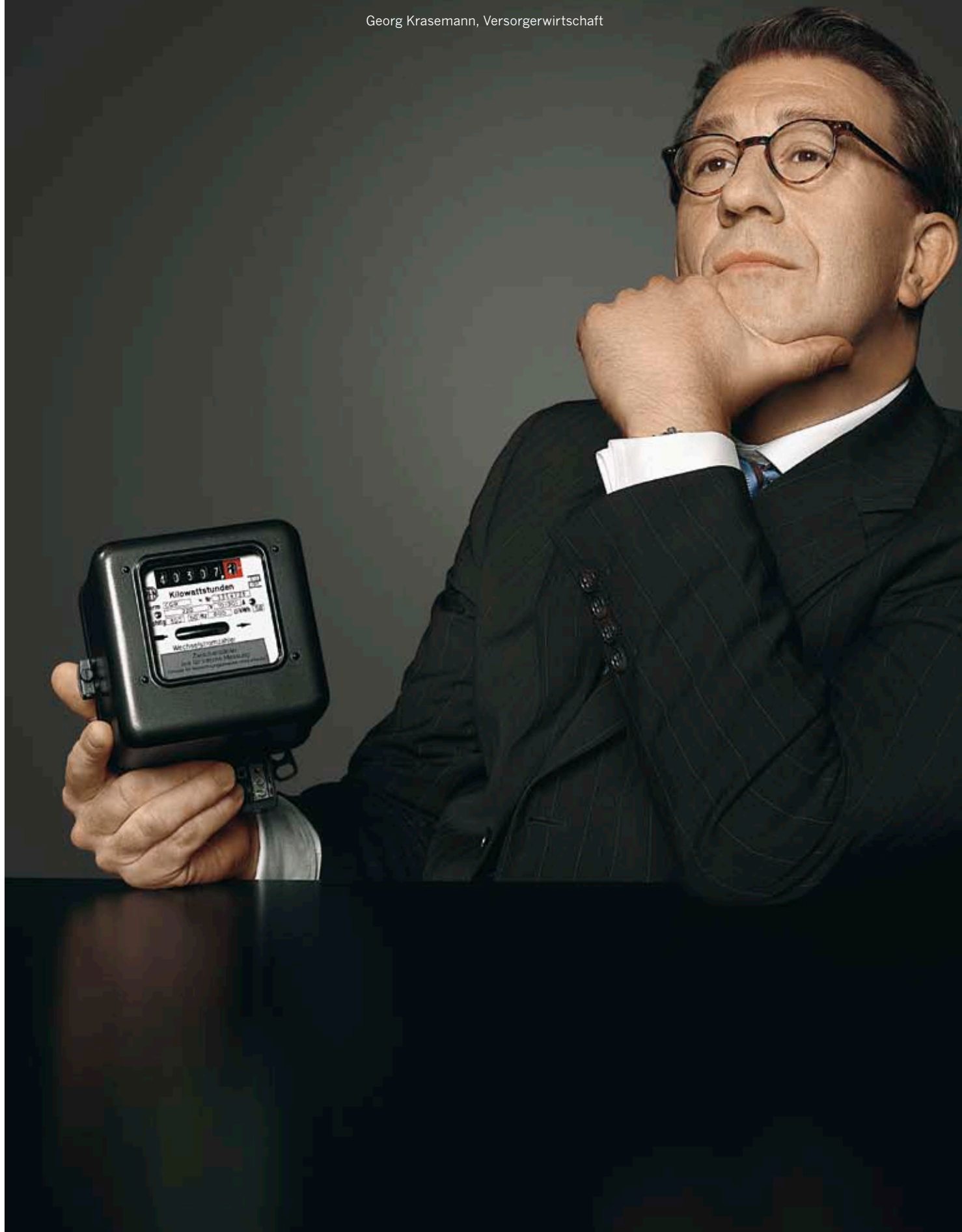


**„In Zukunft brauchen wir in der Versorgerwirtschaft
weniger Energie, um unsere Forderungen durchzusetzen.“**

Georg Krasemann, Versorgerwirtschaft





„Wir können mit KSP unsere Forderungen durchsetzen und wieder flexibler im Wettbewerb agieren!“

„Der liberalisierte Energiemarkt hat die Wettbewerbssituation in Deutschland verändert. Auf der einen Seite steigen mit den gesetzlichen Verordnungen die Anforderungen an uns Energieversorger, auf der anderen Seite fordert die wachsende Konkurrenz mehr Flexibilität von jedem einzelnen Versorgerunternehmen. Noch nie hatten die Verbraucher die Möglichkeit, einen Anbieter so schnell und einfach zu wechseln wie heute. Unsere Kunden werden anspruchsvoller, wechseln öfter und stehen zudem stark unter dem Eindruck der öffentlichen Kostendiskussion. Das führt zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand bei uns Versorgern, aber auch zu einer schlechteren Zahlungsmoral.“

» Wir ersparen uns jetzt viel Ärger, Zeit und Geld.

Wie viele andere Unternehmen in der Versorgerwirtschaft haben auch wir beschlossen, den Einzug unserer Forderungen an einen Inkassospezialisten zu übergeben. Wir haben uns für KSP entschieden. KSP ist ausschließlich im Wirtschaftsrecht tätig, hat sich auf den Forderungseinzug spezialisiert und kennt sich in unserer Branche gut aus. Wir freuen uns über die konstruktive Zusammenarbeit und darüber, dass sich das Risiko von Zahlungsausfällen seither deutlich reduziert hat. Das sichert unsere Liquidität und verschafft uns Planungssicherheit und wir können uns voll auf das Kerngeschäft konzentrieren.“

» KSP – ein verlässlicher Partner für die Versorgerwirtschaft.

Am Anfang einer guten Mandantenbeziehung steht für KSP immer die Auseinandersetzung mit der Branche. Deshalb stellt die Kanzlei grundsätzlich mandantenspezifische Teams für ihre Kunden zusammen, um sich mit der Branche auseinanderzusetzen – auch mit der Versorgerwirtschaft. Welche Folgen hat z. B. das neue Energiewirtschaftsgesetz? Wie wirkt sich das Unbundling im operativen Geschäft aus? Gelingt es den Versorgerunternehmen, das Prozess- und Datenmanagement konsequent in Vertrieb und Netz zu trennen? Wie geht man mit den zunehmenden Widersprüchen der Kunden um? Muss das Forderungsmanagement neu organisiert werden? Es sind viele Fragen, mit denen sich die KSP-Teams beschäftigen, doch am Ende lohnt sich die Mühe. Die Forderungen werden durchgesetzt – bei privaten Kunden genauso wie bei Industrie und Handel. Darauf können sich die Mandanten verlassen.

» Wie der Schuldner von heute ein zufriedener Kunde von morgen wird.

Der Kunde ist König, auch wenn er einmal nicht zahlt. Aus dieser Perspektive betrachtet KSP zunächst jeden Fall seiner Mandanten. Die Rechtsanwälte wissen, wie schwer es ist, einen Kunden zu gewinnen, und wie leicht man ihn wieder verlieren kann. Aus diesem Grund erwartet KSP von seinen Mitarbeitern nicht nur juristische Fachkompetenz, sondern auch ein Höchstmaß an Diplomatie.

» KSP sucht immer das Gespräch!

Und das so früh wie möglich. Es gibt viele Gründe, warum Kunden nicht zahlen. Deshalb sucht KSP erst einmal das Gespräch. Die Rechtsanwälte hören sich die Probleme an und setzen dabei zugleich die Forderung durch. KSP möchte, dass säumige Kunden dieses Engagement als Service im Sinne einer Problemlösung erleben. Das ist der Anspruch. Es gibt aber noch mehr Gründe, die für ein Anwaltsinkasso mit KSP sprechen. Lassen Sie sich überzeugen.

» Ein kostenloser Telefonservice erhöht die Zahlungsbereitschaft.

Oft sind es nur Kleinigkeiten oder Fragen zur Rechnung, die Kunden davon abhalten zu zahlen. Deshalb richtet KSP grundsätzlich für die Kunden seiner Mandanten eine kostenlose 0800er-Nummer ein. Das erhöht die Bereitschaft, sich mit KSP in Verbindung zu setzen, offene Fragen schnell zu klären und Zahlungswiderstände zu beheben. Wer nicht anrufen will, erreicht die Kanzlei über das Internet. Auch hier richtet KSP für seine Mandanten ein Internet-Serviceportal ein.

» Freuen Sie sich auf eine leistungsfähige Infrastruktur.

Ohne leistungsstarke IT geht heute nichts mehr. Um den Anforderungen der Mandanten und dem eigenen Qualitätsanspruch gerecht zu werden, setzt KSP auf fachkompetente und erfahrene Juristen und natürlich auf eine leistungsstarke IT. So ist die Kanzlei in der Lage, selbst hohe, revolvierend übergebene Fallmengen nachhaltig und erfolgreich bearbeiten zu können.

„Wir können uns voll auf das Kerngeschäft konzentrieren und KSP realisiert unsere Forderungen mit Hochspannung.“

„KSP agiert fachkompetent und sehr diplomatisch. Wir kommen nur noch zum Ablesen eines zufriedenen Kundenlächelns.“

„Besser einen kurzen Draht zu KSP als zum Schuldner eine lange Leitung.“

„Ein gutes Forderungsmanagement schont die Ressourcen und wirkt auf die Zahlungsmoral wie positive Energie.“

Das Team und die Technik hinter dem Anwalt

» Erfolgreiche Zusammenarbeit ohne Prozess- oder Schnittstellenprobleme.

Der reibungslose und zuverlässige Austausch von Daten ist eine der Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Forderungsin-kasso. Deshalb setzt KSP auf leistungsstarke Businessprozess Managementlösungen, die ständig optimiert und weiterentwickelt werden. Das schont die Ressourcen der Mandanten und führt gerade zu Beginn eines Projektes zu einer reibungslosen Zusammenarbeit mit KSP – auch dann, wenn es um anspruchsvolle Schnittstellen, wie z. B. von SAP oder IBM, geht. Das IT-Center der Kanzlei unterstützt die Mandanten schnell und flexibel und ist auf die unterschiedlichsten Anforderungen bestens vorbereitet.

» Unified Messaging für die digitale Verfügbarkeit aller Informationen.

Ein perfektes Forderungsin-kasso braucht umfassende Informationen. Deshalb arbeitet KSP mit einem sehr effizienten Dokumentenmanagementsystem, das alle relevanten Informationen zu den Fällen digital, intern und extern, verfügbar macht, wie z. B. Postein- und -ausgang, Fax, E-Mail, telefonische Nachrichten und natürlich sämtliche Dokumente. So stellt die Kanzlei sicher, dass jedem KSP-Mitarbeiter für die operative Fallbearbeitung eine einheitliche, übergreifende Programmoberfläche zur Verfügung steht. Das bedeutet: Die Fallhistorie wird berücksichtigt, wie z. B. Mahnschreiben, Telefonie, Ratenzahlungen, Zwangsvollstreckung oder Aktenverknüpfung. Wenn es um die Forderungen der Mandanten geht, kann KSP gar nicht gut genug informiert sein.

» Ein Telefon-Info-Center, extra für die Kunden.

Kein Mandant muss seine Kunden selber anrufen. Das übernimmt gerne das Info-Center der Kanzlei. Die KSP-Mitarbeiter klären alle Fragen zu nicht bezahlten Rechnungen und führen die Gespräche mit den Kunden stets freundlich, aber bestimmt. Im Zuge der Outbound-Telefonie nutzt KSP eine spezielle Powerdialertechnologie, um möglichst effizient Rufnummern in großen Stückzahlen erreichen zu können. Die Erfahrung zeigt: Das Gespräch mit einer Rechtsanwaltskanzlei hinterlässt beim Schuldner oft einen entscheidenden und nachhaltigen Eindruck.

Die Mandanten haben jederzeit Onlinezugriff auf alle Einzelvorgänge.

Falls Mandanten einen sofortigen Zugang zur Schuldnerakte benötigen, ist auch das für KSP kein Problem. Der 24/7-Zugang via KSP-Inkasso-Web ermöglicht einen gesicherten Onlinezugriff auf alle Informationen der virtuellen Schuldnerakten. Der Status quo eines jeden einzelnen Vorgangs beziehungsweise die Zusammenfassung aller Vorgänge ist damit jederzeit transparent.

» Einer Forderung stellt KSP sich täglich: der nach Qualität.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Mandanten hat für KSP oberste Priorität. Deshalb haben die Rechtsanwälte für alle operativen Prozesse hohe Leistungs- und Qualitätsstandards gesetzt. Diese werden schriftlich in einem zentralen Wissensmanagement verwaltet, regelmäßig aktualisiert und über Schulungen kommuniziert. Darüber hinaus überwacht und gewährleistet eine eigens eingerichtete anwaltlich geleitete Qualitätssicherungsabteilung die Einhaltung der hohen KSP-Qualitätsanforderungen.

Fast vergessen und plötzlich da: Altforderungen.

» Mit langem Atem Altbestände in die Ertragszone führen!

Einige Unternehmen der Versorgerwirtschaft haben ältere titulierte Forderungen, die sie bisher nicht durchsetzen konnten. Auch diese Titel werden übernommen. Ausgeklagte Forderungen können 30 Jahre unter Ausschöpfung aller technischen, organisatorischen und rechtlichen Mittel mit speziellen Mahnstrategien verfolgt, überwacht und begetrieben werden. Regelmäßig werden die Schuldneradressen überprüft und aktualisiert und alle Zahlungseingänge permanent überwacht. Die realisierten Beträge können zu einem erheblichen außerordentlichen Ertrag führen. Die Fallübergabe ist für die Versorgungswirtschaft dabei unkompliziert und weder mit Personalaufwand für Archivierung noch mit Datenpflege verbunden. Und das, obwohl auch Aktenbestände übernommen werden können, die nicht als elektronischer Datensatz vorliegen. Die Aktenbestände werden manuell per Scanningverfahren in das System eingepflegt.

Forderungskauf

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

