



Vertrauen ist gut. Ist Kontrolle besser?

Wie erreiche ich maximale
Planungssicherheit bei minimalem Risiko?

Bin ich im Moment liquide?

Kann ich meine Risiken reduzieren?

Kann man Erfahrung kaufen?

Wie kann ich von den Erfahrungen
anderer profitieren?

Wie bekomme ich einen Überblick
über meine Außenstände?

Die richtige Entscheidung

Mit Konsequenz und Sympathie zum Erfolg

With head and heart in finance



Kaffee?

Tee?

Das Leben steckt voller

Entscheidungen.

Mit uns fallen sie leichter.

Ob man den Morgen mit Kaffee oder Tee beginnen möchte, gehört im Leben zu den leichteren Fragen. Andere Entscheidungen hingegen haben weitreichende Konsequenzen. Da gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren und sich nicht allein auf ein Bauchgefühl zu verlassen.

Wie treffen Sie Entscheidungen? Sie tun dies auf Basis Ihrer persönlichen Erfahrung und Ihres aktuellen Wissensstandes. Daneben spielen Faktoren eine Rolle, die niemand beeinflussen kann. Die richtige Balance zwischen Know-how, Erfahrung und dem Gespür für die Situation zu finden – darin liegt die Kunst des Entscheidens.

Wir bei EOS möchten Sie bei Entscheidungen in Fragen der gewinnbringenden Kundenbeziehung unterstützen, indem wir Ihnen unser Know-how und unsere Erfahrung zur Verfügung stellen.

Seit Jahrzehnten bauen wir unsere Kompetenz rund um alle zahlungsrelevanten Aspekte einer Geschäftsbeziehung aus. EOS hilft Ihnen, zahlungsfähige Kunden zu finden und sie zielgruppengerecht anzusprechen. Beim elektronischen Zahlungsverkehr optimieren und sichern wir die Abläufe. Auf Wunsch übernehmen wir außerdem Ihr Rechnungswesen. Und werden Rechnungen nicht bezahlt, bieten wir verschiedene Möglichkeiten des Forderungsmanagements an.

Wie wir das machen? Mit Konsequenz und Sympathie, unserem Versprechen an Sie.

Machen Sie sich Entscheidungen leichter. Mit EOS.



Wo finde ich einen Partner, der mich wirklich versteht?

Kann man Erfahrung kaufen?

Ist gute Beratung teuer?

Sprechen wir eine gemeinsame Sprache?

Sind meine Ziele realistisch?

Wo finde ich Flexibilität gepaart mit Verlässlichkeit?

Werde ich auch international betreut?

Erfolg ja, aber um jeden Preis?

Wie erkenne ich Qualität?

Welcher Partner verfolgt konsequent meine Ziele?

Hält mein Partner, was er verspricht?

Vertrauen ist gut. Ist Kontrolle besser?

Alles aus einer Hand. Die EOS Gruppe.

Mehr als 40 operative Gesellschaften in einer wachsenden Anzahl von Ländern, über 4000 Mitarbeiter und etwa 20.000 stabile Kundenbeziehungen sprechen eine klare Sprache: Die EOS Gruppe, erfolgreiches Tochterunternehmen der OTTO Group, ist international solide aufgestellt und kann den Herausforderungen einer globalisierten Wirtschaft begegnen.

Gemeinsam wachsen

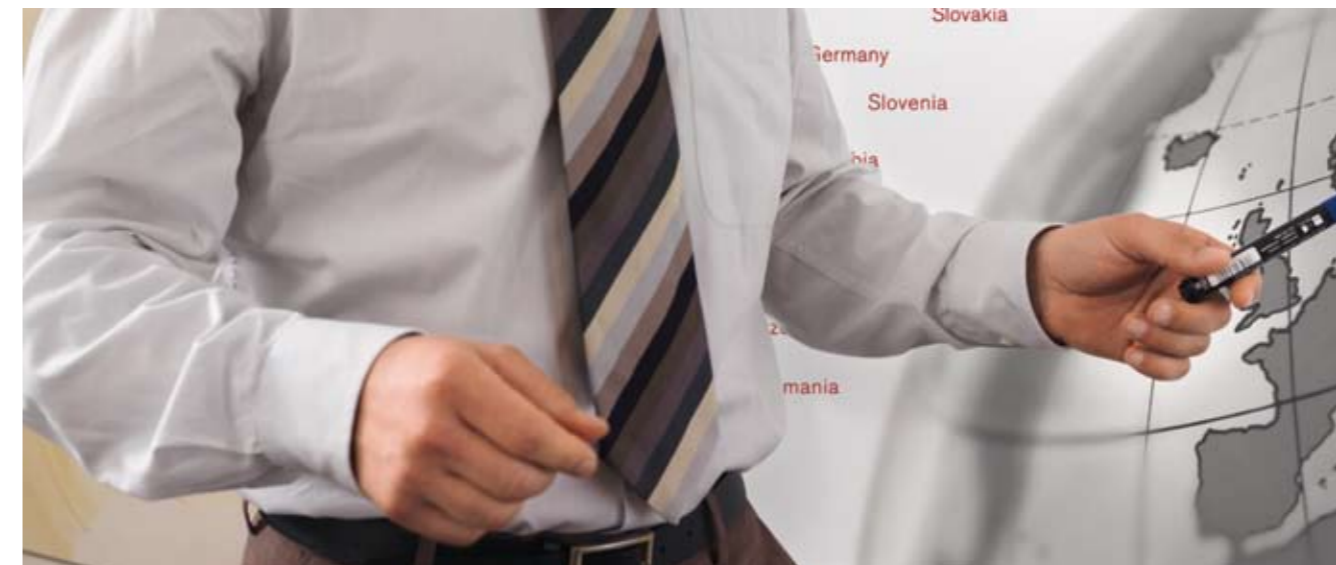
Die EOS Gruppe hat in den vergangenen Jahren stark expandiert. Unser Wachstum ist die logische Folge der weltweiten Entwicklung. Viele unserer Kunden sind so aufgestellt, dass sie über die Grenzen ihres Herkunftslandes hinweg europä- und weltweit tätig sein können. Als verantwortungsbewusster Partner tragen wir dieser Entwicklung Rechnung. EOS ist überall dort vor Ort präsent, wo unser Dienstleistungsangebot gebraucht wird.

Internationale Kompetenz, lokale Experten

Wissen global erweitern und austauschen, Kunden lokal effizient betreuen: Das ist unsere Devise, die sich bewährt hat. Die EOS Gruppe versteht sich als weltweites Netzwerk hocheffizienter Spezialunternehmen in den Bereichen Marketing- und Risiko-Informationen, Forderungsmanagement und Payment Services. Ziel unserer Services ist es, den Ertrag aus Kundenbeziehungen zu optimieren.

„Zusammenkommen ist ein
Beginn, Zusammenbleiben
ist ein Fortschritt, Zusammen-
arbeiten führt zum Erfolg.“

Henry Ford (1863–1947),
amerikanischer Großindustrieller



Passende Kunden gewinnen, Ausfallrisiken minimieren, Forderungen managen

Das EOS Geschäftsmodell spiegelt einen ganzheitlichen Ansatz zur Optimierung des Gewinnes Ihrer Geschäftsbeziehungen wider. Alle Geschäftsfelder sind miteinander verbunden. Sie können bei EOS jedoch genauso einzelne Dienstleistungen in Anspruch nehmen wie übergreifende Servicepakete entlang des Lebenszyklus der Kundenbeziehung.

Unsere Mitarbeiter verfügen über das Know-how im Detail und über eine Perspektive für das große Ganze. Wie finde ich den richtigen Kunden? Wie groß ist das Risiko eines Forderungsausfalles und wie minimiere ich dieses? Wie erhalte ich die Kundenbeziehung trotz temporärer Zahlungsschwierigkeiten? Ganz gleich, welche Fragen Sie beschäftigen: Wir helfen Ihnen dabei, eine individuelle Antwort für Ihr Unternehmen zu finden.

Das EOS Geschäftsmodell. Kundenbeziehungen mit Zukunft.

Die Keimzelle eines jeden Geschäftes ist der Kunde. Doch was passiert, wenn er seinen Teil der Vereinbarung, die Zahlung der Leistung, nicht erfüllt? Forderungsausfälle gehören heute zu den häufigsten Gründen von Unternehmensinsolvenzen. Alle EOS Dienstleistungen sind darauf ausgerichtet, eine profitable Kundenbeziehung zu sichern:

Im Geschäftsbereich Marketing-Informationen unterstützen wir Sie, Ihre Zielgruppe zu identifizieren und diese über den passenden Informationskanal angemessen anzusprechen.

Mittels mathematischer Analyseinstrumente und qualifizierter Informationen können Sie vor der Geschäftsbeziehung eventuelle Risiken prüfen. Dabei helfen unsere Risikomanagement-Spezialisten.

Das Segment Forderungsmanagement bildet bis heute das größte Geschäftsfeld der EOS Gruppe. Angefangen beim Debitorenmanagement übernehmen wir für Sie die Zahlungsabwicklung, überwachen Zahlungseingänge und führen das kaufmännische Mahnwesen durch. Auch Factoring ist ein weltweit immer stärker eingesetztes Tool zur Liquiditätssicherung von Unternehmen. Sind Forderungen zahlungsgestört, bieten wir professionelles Inkasso und Forderungskauf an. So sorgen wir dafür, dass Sie mit Ihren Forderungen rechnen können.

Einen stark wachsenden Bereich bildet unser Segment Payment Services. Der Handel im Internet gehört heute zu den Selbstverständlichkeiten des Alltages. Da sind für den Konsumenten schnelle, einfache Zahlungsoptionen gefragt – und Sicherheit für den Verkäufer. Unsere Lösungen im Sektor Payment Services verbinden das Know-how der Gruppe aus den anderen drei Geschäftsfeldern mit den modernen Anforderungen des E-Commerce.

„Ein Pessimist sieht eine Schwierigkeit in jeder Gelegenheit.
Ein Optimist sieht eine Gelegenheit in jeder Schwierigkeit.“

Winston Spencer Churchill (1874–1965),
britischer Staatsmann

Passende Kunden finden, Liquidität sichern, Forderungen nachhaltig verfolgen



Mehr finanzielle Sicherheit für Ihre Geschäftsbeziehungen – hier setzen die EOS Dienstleistungen an.



Wo finde ich potenzielle Kunden?

Verstehen meine Kunden
meine Nachricht?

Wie erreiche ich meine
Zielgruppe?

Wie kann ich sicherstellen, dass
ich die richtigen Kunden erreiche?

Wie ist das Konsum-
verhalten meiner Kunden?

Für welche Kommunikationswege
sind meine Kunden offen?

Wer ist meine Zielgruppe?



Marketing-Informationen: Finden Sie profitable Kunden.

In den komplexen Märkten ist es eine Herausforderung, die passende Zielgruppe für ein Produkt zu identifizieren, sie dann zu finden und im dritten Schritt richtig anzusprechen. Mit den Services der EOS Gruppe im Geschäftsfeld Marketing-Informationen unterstützen wir Sie dabei.

Wer ist Ihre Zielgruppe?

Um den Erfolg Ihres Unternehmens langfristig zu sichern, müssen Sie regelmäßig neue, profitable Kunden für sich gewinnen und bestehende Kunden von weiteren Produkten Ihres Hauses überzeugen. Doch wer ist die Zielgruppe für Ihre Produkte? Wie ist es um die Altersstruktur, das soziale Umfeld, die kulturellen Interessen und das Konsumverhalten bestellt? Die Kundengruppe, die Sie für Ihr Produkt suchen, ist vielschichtig – und sie verändert sich schneller, als das noch vor wenigen Jahren der Fall war.

Als Tochter der OTTO Group verfügen wir über langjährige Erfahrung bei der Beobachtung und Analyse von Kundenverhalten. EOS verfügt mit dem Kunden-Know-how der OTTO Group sowie umfangreichen weiteren Daten über hochaktuelles Material, um Zielgruppen zu identifizieren und zu selektieren. Auch Ihre eigenen Datenbestände bergen häufig Potenzial, das wir über eine Bestandskundenanalyse erschließen können. Damit Ihre Botschaft den richtigen Kunden erreicht.

Über welche Wege erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

Die Informationskanäle, die heute jedem potenziellen Kunden zur Verfügung stehen, sind zahlreich. Brief, Telefon, das Internet – kennen Sie die Gewohnheiten

Ihrer Kunden? Verlassen Sie sich auf unsere Experten, die das richtige Medium zur Ansprache Ihrer Kunden finden. Das kann das klassische Post-Mailing oder der Kontakt per Telefon sein. Immer häufiger werden aber auch Informationen an anonymisierte Nutzer gesendet, die über komplexes Online Targeting im Internet identifiziert und angesprochen werden.

Senden und empfangen – verstehen Ihre Kunden die Nachricht?

Jeder kennt das: Unterhalten sich zwei Fachleute über ihr Spezialgebiet, kann der Laie selten folgen. Immer noch verschenken Unternehmen viel Kundenpotenzial, weil sie sich wenig auf den Bedarf des Kunden einlassen. Was interessiert den Nutzer an meinem Produkt? Wie viel muss und wie viel möchte er darüber wissen? Die EOS Dialogmarketing-Mitarbeiter sprechen die Sprache Ihrer Zielgruppe – vom traditionellen Handwerksbetrieb bis zur Twitter-Generation. Mit maßgeschneidertem Dialogmarketing kommen Ihre Angebote an.

Ein passender Kunde ist ein zahlender Kunde. Die Geschäftsfelder Marketing- und Risiko-Informationen sorgen deshalb Hand in Hand dafür, dass Sie eine gute Kundenbeziehung eingehen. Wir bieten Ihnen innovative, gern auch erfolgsabhängige Pricing-Modelle.

Details zu EOS Marketing-Informationen unter www.eos-solutions.com/Marketing-Informationen

Verstehen meine Kunden
meine Nachricht?

Wie kann ich sicherstellen, dass
ich die richtigen Kunden erreiche?

Für welche Kommunikationswege
sind meine Kunden offen?

Wer ist meine Zielgruppe?



Wie funktioniert der Informations-
austausch zwischen mir und
meinem externen Dienstleister?

Wie unterscheide ich gute von
schlechten Zahlern schon vor
Geschäftsabschluss?

Wie sicher sind
meine Informationen?

Kann mein Kunde meine
Leistung bezahlen?

Kann ich meine Risiken reduzieren?

Wie erhöhe ich die Qualität
relevanter Informationen?

Wie minimiere ich das
Forderungsausfallrisiko?



Risiko-Informationen: frühzeitige Kontrolle für weniger Forderungsausfälle.

Eine gestellte Rechnung ist noch kein Umsatz. Sie als Unternehmer tragen das Risiko eines Zahlungsausfalles – es sei denn, Sie liefern Ihre Leistungen gegen Vorkasse, was potenzielle Kunden meist abschreckt. Sich mit verlässlich zahlenden Partnern einzulassen, ist das Ziel einer Kundenbeziehung. Das Angebot der EOS Gruppe reicht von der Prozessdefinition zur Minimierung des Forderungsausfallrisikos bis hin zur Umsetzung im Unternehmen.

Kann ein potenzieller Kunde Ihre Leistung bezahlen?

Informationen sind nicht gleich Informationen. Wahrscheinlich kennen Sie aus Ihrem Arbeitsumfeld Fälle von falsch angeschriebenen Kollegen, oder Sie erhalten Post an Personen, die lange aus dem Unternehmen ausgeschieden sind? Wir sind in der Lage, die exakte Adresse Ihres Kunden zu identifizieren. Die Datenbanken der Unternehmen der EOS Gruppe werden kontinuierlich aktualisiert und erweitert. Davon profitieren unsere Kunden:

Bei der Zielgruppenselektion verwenden wir auf Wunsch bonitätsgeprüfte Adressen zur Zielgruppenansprache. Im Moment des Geschäftsabschlusses können wir die Bonität des potenziellen Kunden je nach Art und Höhe des Geschäftes in Echtzeit ermitteln. Wir bieten Ihnen Bonitätsinformationen für die Segmente B2B und B2C.

Minimieren Sie das Forderungsausfallrisiko?

Es lohnt sich, Risiko-Informationen in den gesamten Kundenlebenszyklus zu integrieren, um eine optimale Absicherung zu gewährleisten. Dazu gehört die Nut-

zung externer Instrumente, wie zum Beispiel von Firmen- und Personenauskünften für neue Kunden. Inhouse helfen Monitorings der Bestandskunden mithilfe eines Zahlungserfahrungspools dabei, Risiken frühzeitig zu identifizieren und Zahlungsausfälle zu vermeiden. Die Integration interner und externer Daten über eine hoch entwickelte Kreditmanagementsoftware kann den Entscheidungsprozess weiter optimieren.

Wie funktioniert der Informationsaustausch zwischen Ihnen und uns?

Die Dienstleistungen der Unternehmen der EOS Gruppe lassen sich in alle gängigen Systeme zur Unternehmenssteuerung, etwa SAP, sowie im Risiko- und Kreditmanagement über geeignete Schnittstellen integrieren. Das vereinfacht Prozesse und hilft dabei, Ihre Kosten zu senken.

Immer häufiger finden Zahlungsvorgänge über elektronische Medien statt. Services, die diese Prozesse sicherer und leichter machen, bietet der EOS Geschäftsbereich Payment Services. Und das Forderungsmanagement von EOS hilft Ihnen, den Zahlungsvorgang effizient zu begleiten und Ihre Ansprüche im Falle eines drohenden Ausfalles durchzusetzen.

Details zu EOS Risiko-Informationen unter www.eos-solutions.com/Risiko-Informationen

Wie unterscheide ich gute von schlechten Zahlern schon vor Geschäftsabschluss?

Kann mein Kunde meine Leistung bezahlen?

Wie erhöhe ich die Qualität relevanter Informationen?

Wie minimiere ich das Forderungsausfallrisiko?



Wie stelle ich Liquidität und finanziellen Spielraum sicher?

Nachhaltige Kundenbeziehungen und Inkasso – geht das?

Wie erhalte ich mehr Zeit für mein Kerngeschäft?

Bleibe ich auf dem Laufenden, wenn ich mein Debitorenmanagement abgebe?

Wie kann ich meine Buchhaltung sinnvoll entlasten?

Lohnt es sich für mich, Forderungen zu verkaufen?

Wer hilft mir, wenn mein Kunde im Ausland nicht bezahlt?

Wie erhalte ich mehr Zeit für mein Kerngeschäft?



Forderungsmanagement: So geht die Rechnung auf.

Ein höchstmögliches Maß an Sicherheit und Liquidität strebt jeder umsichtige Unternehmer an. Forderungsausfälle sind heute ein mitkalkulierter Faktor in der Bilanz. Doch in welcher Höhe sind sie akzeptabel? Mit dem professionellen Forderungsmanagement der EOS Gruppe sichern Sie die eigene Zahlungsfähigkeit und erzielen das bestmögliche Ergebnis bei zahlungsgestörten Geschäften.

Hat Ihr Kunde schon gezahlt?

Viele Unternehmen mahnen spät und mit langem Zahlungsziel aus Rücksicht auf die gute Kundenbeziehung. Die in dieser Zeit fehlende Liquidität wird in Kauf genommen. Das muss nicht sein: Die Spezialisten der EOS Gruppe verfügen über das Know-how, das Zahlungsverhalten positiv zu beeinflussen – von der Rechnungsstellung über die Fälligkeitsüberwachung bis hin zum Mahnwesen. Auch Lagerbestandskontrollen gehören zu unserem Service-Angebot. So unterstützen wir Sie dabei, den Überblick zu bewahren.

Hält eine Kundenbeziehung ein konsequentes Forderungsmanagement aus?

Ein Kunde ist trotz Mahnungen längerfristig nicht zahlungsfähig, Ihre Leistungen hingegen sind erbracht. Nun gilt es, das richtige Maß zu finden, Ihre Forderungen durchzusetzen und gleichzeitig respektvoll mit dem säumigen Zahler umzugehen.

Denn unter Umständen kann aus der gestörten Geschäftsbeziehung wieder eine funktionierende werden.

EOS betreut Ihre Forderungen treuhänderisch im vorgerichtlichen, gerichtlichen oder nachgerichtlichen Inkasso. Die fachlich und kommunikativ geschulten Mitarbeiter finden situationsgerechte Lösungen, die für beide Parteien tragbar sind. Ratenvereinbarung oder Zahlungsaufschub sind nur zwei Optionen. Unsere Kunden können alle Kanäle der Ansprache von EOS nutzen: die schriftliche Mahnung, das Telefonat oder das persönliche Gespräch vor Ort. Bei ihrer Arbeit werden unsere Mitarbeiter von einer konkurrenzlosen Bearbeitungssoftware unterstützt.

Lohnt es sich, Ihre Forderungen zu verkaufen?

Seit einigen Jahren werden Factoring und Forderungsverkauf bei Unternehmen immer populärer. Sie möchten die eigene Liquidität kalkulierbarer machen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Die EOS Gruppe tätigt seit 1986 Forderungskäufe: Nutzen Sie unsere Erfahrung und Kompetenz, damit Sie mehr Sicherheit in Ihre Geschäftsabläufe bekommen.

Details zum EOS Forderungsmanagement unter www.eos-solutions.com/Forderungsmanagement

Wie stelle ich Liquidität und finanziellen Spielraum sicher?

Nachhaltige Kundenbeziehungen und Inkasso – geht das?

Bleibe ich auf dem Laufenden, wenn ich mein Debitorenmanagement abgebe?

Lohnt es sich für mich, Forderungen zu verkaufen?

Wie erhalte ich mehr Zeit für mein Kerngeschäft?



Kann ich das Risiko von Zahlungsausfällen reduzieren?

Wer nutzt das Internet?

Wie sicher ist das Internet?

Brauche ich ein automatisiertes Zahlungssystem?

Welche Zahlungsarten erwarten meine Kunden?

Welche Bezahlart kann ich Online-Kunden mit einem guten Gefühl anbieten?

Brauche ich neue Lösungen im Zahlungsverkehr?

Lohnt sich ein Online-Shop für mich?



Payment Services: mit Sicherheit am Puls der Zeit

Mobilität, Flexibilität, Funktionalität: Längst sind diese einstigen Verheißungen moderner Technik Wirklichkeit geworden. Der Online-Handel boomt, Zuwachsraten steigen in rasanter Geschwindigkeit. Die EOS Gruppe sichert Sie ab, während Ihre Kunden die Vorteile zeitgemäßer Bezahlmethoden genießen.

Wer nutzt das Internet?

Laut „Eurostat“, dem statistischen Amt der Europäischen Union, hat allein in Deutschland bereits jeder zweite Bürger zwischen 16 und 74 Jahren mindestens einmal Waren oder Dienstleistungen im Internet eingekauft. Im Zweifelsfall sind also auch Ihre Kunden gerade dabei, die Annehmlichkeiten des Online-Handels kennen- und schätzen zu lernen.

Wie sicher ist das Internet?

Der E-Commerce bietet neue Chancen für Ihr Umsatzwachstum, verlangt jedoch gleichzeitig, dass Sie sich auf das junge Medium einstellen. Die Anonymität des Internets führt häufig zu Misstrauen auf beiden Seiten der Geschäftsbeziehung: Der potenzielle Käufer steht einem unbekanntem Verkäufer gegenüber und umgekehrt. Für Sie als Verkäufer steigt das Risiko von Forderungsausfällen. Hier schafft die EOS Gruppe Sicherheit mit Dienstleistungen rund um den Zahlvorgang.

Welche Bezahlarten bieten Sie Online-Kunden mit einem guten Gefühl an?

Online-Kunde ist nicht gleich Online-Kunde. Je nach Käufergruppe werden unterschiedliche Erwartungen an die Zahlungsalternativen gestellt. Was alle Nutzer vereint: Ungefähr 80 Prozent der Käufer brechen ihren Einkauf ab, wenn ihnen lediglich die Zahlung gegen Vorkasse angeboten wird. EOS hilft Ihnen aus dem Dilemma, kundenfreundliche Bezahlwege anzubieten und gleichzeitig das Risiko von Forderungsausfällen zu minimieren: Automatisierte Payment-Systeme arbeiten Hand in Hand mit integrierten Risikomanagement-Tools. In Echtzeit wird etwa eine sichere Zahlungsart des Kunden errechnet und ausgewählt, danach verarbeitet und abgewickelt.

Eine schnelle debitorische Verarbeitung schafft darüber hinaus Sicherheit und erhöht die Erfolgsquote beim Forderungseinzug. EOS verfolgt hier einen integrierten Ansatz und verbindet die Dienstleistungen der einzelnen Geschäftsfelder Risiko-Informationen, Payment Services und Forderungsmanagement. Für Ihr gutes Gefühl.

Details zu EOS Payment Services unter www.eos-solutions.com/Payment_Services

Kann ich das Risiko von Zahlungsausfällen reduzieren?

Wie sicher ist das Internet?

Welche Bezahlart kann ich Online-Kunden mit einem guten Gefühl anbieten?

Lohnt sich ein Online-Shop für mich?

Nachhaltigkeit als Anspruch: With head and heart in finance.

Eine Geschäftsbeziehung bedarf Vertrauen der Partner. Damit ist nicht nur das Vertrauen in das Know-how, in die Nutzung aktuellster Technik und in die Kapazitäten gemeint. Es braucht mehr, um langfristig zusammenzuarbeiten.

Konsequenz und Sympathie

EOS ist Qualitätsführer auf dem Markt. Der Begriff Qualität umfasst dabei den Erfolg unserer Arbeit. Wir garantieren Ihnen ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine selbstbewusste Behauptung? Das ist richtig. Sie beruht auf unserer langjährigen Erfahrung im Umgang mit Daten und säumigen Kunden sowie auf den aktuellsten Analyseverfahren und der maßgeschneiderten Software, die wir anwenden. Realistische Kalkulationen von Preisen und erreichbare Ziele sind die Ergebnisse, auf die sich unsere Kunden verlassen können – seit fast vier Jahrzehnten. Das ist unser Qualitätsanspruch.



„Der beste Beweis ist Erfahrung.“

Sir Francis Bacon (1561–1626),
englischer Staatsmann und Philosoph

Qualität zeichnet für uns gleichzeitig den Weg aus, den wir bei der Erfüllung unserer Aufgaben wählen. Eine erfolgreiche Kundenbeziehung lebt von Sympathie im Umgang und von Konsequenz in der Sache. Unsere Kunden wissen, dass EOS bei jedem Auftrag zielstrebig arbeitet. Was die meisten darüber hinaus von EOS überzeugt, ist unser Umgang mit dem Schuldner: Wir sind kooperativ, wann immer dies möglich ist, und konsequent, wenn es nötig ist.

Unser Leitsatz bringt beide Seiten unseres Handelns zum Ausdruck: With head and heart in finance. Zwei Symbole, die bei EOS unabdingbar zusammengehören. Ohne Kopf kein Erfolg. Ohne Herz kein Erfolg. Daran glaubt EOS.

Denn es geht um mehr als um Zahlen. Es geht um Ihre Kundenbeziehung. Ihre Reputation als Unternehmen zu bewahren, ist unser Auftrag.

Wann haben Sie das letzte Mal
eine Entscheidung getroffen,
die Ihnen so leicht gefallen ist?

EOS. Finanzdienstleistungen mit Konsequenz und Sympathie.

Die EOS Unternehmen

With head and heart in finance



KG EOS Holding GmbH & Co

Steindamm 71 · 20099 Hamburg

Telefon: +49 40 2532-8657

Fax: +49 40 2532-8658

www.eos-solutions.com