

Gemeinsam zum Erfolg

„Mit Herz und Verstand“ – nach diesem Leitsatz helfen EOS Experten als Partner von Unternehmen aller Größen und Branchen dabei, deren Existenz zu sichern. Und das nicht nur in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Wer aus dem Fahrstuhl im 12. Stock der EOS Firmenzentrale steigt, hält unwillkürlich den Atem an: Ihm eröffnet sich ein herrlicher Blick über die deutsche Hafenmetropole Hamburg – dem Tor zur Welt. EOS Mitarbeiter allerdings nehmen das nur beiläufig zur Kenntnis, denn sie richten ihr Augenmerk auf die Belange ihrer Kunden.

Ganz gleich, ob diese neue Kunden gewinnen wollen, vor einem Vertragsabschluss mit bisher fremden Partnern stehen, ihre Produkte sicher im Internet vertreiben möchten oder es mit säumigen Zahlern zu tun haben – EOS sorgt mit mehr als 40 Gesellschaften in über 20 Ländern für Liquidität und Sicherheit rund um die gesamte Kundenbeziehung. 4000 Mitarbeiter helfen Firmen weltweit beim Aufbau langfristiger profitabler Geschäftsbeziehungen: Sie offerieren professionelles Forderungsmanagement, sorgen dafür, dass aus Umsatz auch Einnahmen werden. Darüber hinaus bieten sie Risiko- oder Marketing-Informationen sowie elektronische Zahlungssystemlösungen an.

Flüssig bleiben

Die Wurzeln der internationalen Gruppe reichen zurück auf den 1974 vom deutschen Multichannel-Einzelhändler OTTO gegründeten Deutschen Inkasso-Dienst (DID). Das Finanzdienstleistungsunternehmen nahm seinen Kunden schon damals den Einzug überfälliger Forderungen ab und bewahrt sie seitdem vor Liquiditätsproblemen. Hans-Werner Scherer, Vorsitzender der Geschäftsführung der EOS Gruppe, erklärt: „Von Anfang an haben wir ausstehende Geldbeträge im Einvernehmen zwischen säumigen Zahlern und Kunden eingezogen.“ Der Finanzprofi weiß, wovon er spricht, leitete er doch jahrzehntelang den DID, bevor er die strategische Neuausrichtung der heutigen EOS Gruppe initiierte.

Mittlerweile zieht die hundertprozentige Otto Group Tochter längst nicht mehr nur offene Forderungen im Auftrag ihrer Kunden ein. Seit 2000 agieren die spezialisierten Einzelgesellschaften unter der gemeinsamen Marke EOS. Ihr großes Plus: Sie verbinden regionale Kompetenz mit grenzüberschreitendem Know-how und bieten über das EOS Netzwerk sämtliche Produkte aus einer Hand an. „Wir haben es natürlich am liebsten, wenn unsere Kunden unseren gesamten Service beziehen“, gibt Scherer zu. „Aber wenn wir mit einer Einzellösung wirksam unterstützen können, dann freut uns das ebenso.“

Während EOS Risiko- und Marketing-Informationen sowie Lösungen für Zahlungssysteme vorrangig in Deutschland und Westeuropa anbietet, können Kunden weltweit vom größten Geschäftsbereich bei EOS, dem professionellen Forderungsmanagement, profitieren. Neben dem Inkasso hilft gerade der Verkauf von Forderungspaketen an EOS dabei, die eigene Bilanzstruktur zu verbessern und ein besseres Rating zu erzielen.

Engpässen vorbeugen

Scherer rät allen Unternehmern, ihr Forderungsmanagement zu professionalisieren. „Viele Firmen fürchten, Kunden zu verprellen, oder sie haben interne Kapazitätsengpässe“, weiß Scherer, „deswegen halten sie Außenstände nicht konsequent genug nach, schreiben keine Mahnungen.“ Das aber sei genauso wichtig, wie Rechnungen mit konkretem Zahlungsziel zeitnah zu stellen. Denn: Jede überfällige Forderung kostet Geld, das für Investitionen oder laufende Ausgaben fehlt. Zumal laut einer von EOS 2009 durchgeführten Fünf-Länder-Studie die meisten der 1200 befragten Unternehmen davon ausgehen, dass sich die Zahlungsmoral in den beiden kommenden Jahren weiter verschlechtern wird. Der österreichische Kreditschutzverband (KSV) erwartet aktuell einen fortlaufenden Anstieg internationaler Insolvenzzahlen. Allein in Deutschland, so das Statistische Bundesamt Anfang 2010, haben von Januar bis Oktober 2009 elf Prozent mehr Unternehmen Insolvenz angemeldet als im Vorjahreszeitraum.

Mit EOS können Firmen rechtzeitig vorsorgen – und zwar auf kompetente und partnerschaftliche Art und Weise. „Wir bilden unsere Mitarbeiter fachlich und psychologisch für den Umgang mit säumigen Zahlern aus“, betont Scherer. Sie kontrollieren regelmäßig Fristen, setzen Mahnschreiben individuell auf und führen telefonische und persönliche Gespräche. „Zeigt sich der Schuldner zahlungswillig, befindet sich aber in einer Notlage, entwickeln wir realistische Pläne zum Abtragen der Schuld“, erklärt Scherer. „Wir sind zufrieden, wenn wir Lösungen finden, die für die Kunden unserer Auftraggeber genauso verträglich sind, wie für die Gläubiger selbst.“

Global denken, lokal handeln

Dieses Credo gilt für das Forderungsmanagement genauso wie für die übrigen Angebote. Welche EOS in welchem Land vermarktet, wählen die Unternehmensstrategen mit Bedacht aus. „Wir können unsere Dienstleistungen nicht eins zu eins auf andere Märkte übertragen“, erklärt Scherer. Nach der Devise „global denken, lokal handeln“ stellen daher Standorte im Ausland und Kooperationen der Gruppe mit Firmen vor Ort sicher, dass die Services zu den jeweiligen Erfordernissen passen. „Wir kennen die Gesetze vor Ort ebenso wie die Bedürfnisse der Branchen. Und wir sprechen die Sprachen unserer Kunden. Das ist unser Schlüssel zum Erfolg im Ausland“, betont Scherer.

Dieses ganzheitliche Geschäftsmodell geht auf: Mittlerweile nutzen über 20.000 Kunden die maßgeschneiderten Finanzlösungen. Zu ihnen gehören Großkonzerne genauso wie Mittelständler oder Kleinunternehmen aus Banken- und Versicherungswesen, dem produzierenden Gewerbe, Versandhandel, Energieversorgung, Telekommunikation oder dem Bereich Informationstechnologie.

Ein eigener Verhaltenskodex sowie Verbandsmitgliedschaften untermauern die Qualität und Seriosität der angebotenen Leistungen. Die deutschen Inkassounternehmen der EOS Gruppe sind im Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU), Bankenfachverband e.V. oder Verein für Credit Management e.V. organisiert. Europäische Töchter sind Mitglied in lokalen Inkassoverbänden, die sich international in der Federation of European National Collection Associations (FENCA) vernetzen.

Mit Weitblick wachsen

Auf Lorbeeren ruht sich EOS niemals aus. „Immer wieder haben wir mit der steten Erweiterung unseres Angebots Neuland betreten. Die Leidenschaft für Innovation zeichnet uns genauso aus wie unseren Mutterkonzern“, beschreibt Scherer das Erfolgsgeheimnis von EOS. Dabei denkt der Geschäftsführer etwa an die gezielte Expansion nach Russland 2007, Belgien oder die Erweiterung des Geschäfts in die Schweiz 2008. Im selben Jahr kauft EOS weitere Anteile eines Providers für Zahlungssystemlösungen: EOS Payment Solutions ermöglicht es Kunden in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Spanien, Zahlungen per Kreditkarte, Lastschriftverfahren, online oder am Terminal im Geschäft sicher abzuwickeln. Zudem können seit 2008 bulgarische Firmen über das dortige EOS Unternehmen die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden prüfen lassen. Seit Kurzem bietet EOS über eine Mehrheitsbeteiligung deutschen Mittelständlern an, Waren durch Finetrading vorzufinanzieren und sie auf die Art flexibel mit Liquidität zu versorgen.

Auch in diesem Jahr will EOS in diesem Sinne weiter wachsen – mit so viel Weitblick wie das Panorama im 12. Stock der Hamburger Firmenzentrale eröffnet.

Mehr Infos auf einen Klick unter:

Zahlungsgewohnheiten: www.eos-solutions.com/studien

Über die EOS Gruppe: www.eos-solutions.com

Kontakt: info@eos-solutions.com

Kontakt:

Lara Flemming, EOS Gruppe Corporate Communications,

Tel.: +49 40 2850-1560, E-Mail: presse@eos-solutions.com