AKZEPTA GROUP steht seit 1988
für kundenorientierte Wertschöpfung!

Das AKZEPTA INKASSOSYSTEM beeindruckt nicht nur durch einzigartige Serviceleistungen, sondern führt auch zur Reduzierung der "direkten" und "indirekten" Kosten im Sinne der Kunden.
Aber Wachstum und Geschäftserfolg folgen neuen Regeln und benötigen daher neue Strategien, Analysen und werteoptimierte Darstellungen – auch im Forderungsmanagement:
Allgemein bekannt ist, dass gerade die weichen, subjektiveren Wertetreiber (Soft Facts) mit den finanzwirtschaftlichen Erfolgsgrößen (Hard Facts) eng verknüpft sind, ja diese sogar bedingen. **Soft Facts deutlich zu zeigen ist in vielen Bereichen eine Herausforderung, daher ist es sinnvoll diese vielfach durch Fakten zu belegen.**

1. **DER KENNZAHLEN-BRANCHEN-VERGLEICH VON GESCHÄFTSFÄLLEN!**
   Realisiert in Zusammenarbeit mit Bankfachleuten, Steuer- und Unternehmensberatern

Für diese Darstellung ihrer Unternehmenswerte analysieren wir Ihre Geschäftsfälle im Forderungsmanagement und stellen zusätzlich im Branchenvergleich deren Wertigkeit fest. Das Resultat dieser Analyse spiegelt zugleich die Qualität Ihrer internen Abläufe, wie z.B. Marketing, Verkauf, Reklamationserledigung, Rechnungswesen, Kundenbetreuung, Debitorenbuchhaltung, Controlling, Auslieferung, Fakturierung, etc.
> Beispiel <

AKZEPTA Kunden zeigen dadurch, dass auch bei der Wahl von werthaltigen Partnern genaue wirtschaftliche Überlegungen getroffen worden sind.

Sollte das Ergebnis dies nahelegen, bieten AKZEPTA-Mitarbeiter professionelle Beratung zur Optimierung von internen Abläufen, Fristen und Lieferkonditionen an.

2. **WERTEORIENTIERTES UNTERNEHMENSZIEL „SERVICE - LEITBETRIEB"**
   Denn SERVICE ist die Quelle für nachhaltiges Wachstum!

Das ServiceSiegel „Leitbetrieb" ist Ausdruck von Werteorientierung und kennzeichnet Betriebe mit Vorreiterrolle, Branchenspezialisten und Vordenker, die sich durch ihre Tätigkeiten auf dem Markt bewähren und die Wirtschaft nachhaltig positiv beeinflussen. **Service-Leitbetriebe führen diese Marke zur Bildung einer starken Servicekultur!** Diese Entscheidung, die eigene Servicequalität als Leitbetrieb zu dokumentieren und nachhaltig zu leben, verdient Anerkennung - im Sinne der Wirtschaft und der Gesellschaft allgemein!
> Beispiel <

Registrierte Leitbetriebe beweisen durch dieses Bekenntnis zu Kundenservice und der richtigen Partnerwahl die Nachhaltigkeit ihrer Unternehmenskultur.

Denn die „ServiceInitiative Leitbetrieb" der AKZEPTA HOLDING ist nicht auf Gewinn ausgerichtet, sondern betrachtet den Einsatz für ServiceQualität und Kundenorientierung als Aufgabe im Dienste der gesamten Gesellschaft. > Download Ethische Werte <

3. **ACHTEN SIE GENERELL AUF DIE WERTIGKEIT IHRER PARTNER!**

Denn auch diese spielt neben den wirtschaftlichen Verhältnissen eines Unternehmens eine wesentliche Rolle; sie wirkt sich direkt und indirekt auf die Unternehmensentwicklung aus. **Denn die Wahl von werthaltigen Partnern spiegelt Ihre eigene Unternehmenskultur.**

Für Rückfragen und weitere Informationen ersuchen wir Sie sich direkt an das für Sie zuständige Beratungsteam der jeweiligen Geschäftsstelle zu wenden.

Mit lieben Grüßen, die Geschäftsleitung