

## Forderungsmanagement im regiocom Service Center

- Forderungsverluste gezielt minimieren
- Strukturierter Inkasso-Prozess einschließlich des regiocom-Mahntelefons

Zahlungsverzug und Zahlungsausfälle der privaten Kunden summieren sich bei Energieversorgern zu einem veritablen Kostenblock, der sich unmittelbar negativ auf den Deckungsbeitrag auswirkt. In einem wettbewerblich geprägten Energiemarkt wird die Minimierung der Forderungsverluste zur Kernaufgabe, die wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beiträgt.

Regiocom unterstützt Versorger hierbei durch einen strukturierten Inkasso-Prozess. Die Inkasso-Lizenz berechtigt regiocom, als Inkassounternehmen aufzutreten und tätig zu werden. Zielorientiertes Forderungsmanagement kombiniert mit einem Jahrzehnt energiewirtschaftlicher Erfahrung führt insbesondere in der ersten Phase des Inkassoprozesses zu bemerkenswert guten Ergebnissen.

### Struktur der Inkasso-Dienstleistung bei regiocom

Versand Zahlungsaufforderung

- Auftritt regiocom als Inkasso-Unternehmen
- Aufforderung zur Zahlung von Hauptforderungen und Inkasso-Gebühren
- Angebot zur kooperativen Klärung
- Androhung gerichtlicher Maßnahmen

Überwachung Zahlungseingang

- Einrichtung eines Inkasso-Anderkonto durch regiocom
- Umbuchung auf Kundenkonto im Abrechnungssystem (z.B. SAP IS-U) oder auf separates Konto beim Auftraggeber/Versorger

Inkassotelefon/Mahntelefon

- Ermittlung Zahlungswilligkeit und -fähigkeit
- Abstimmung tragfähiger Zahlungsvereinbarung (Ratenvereinbarung/Stundung)

### Erfolge des regiocom-Inkasso mit integriertem Mahntelefon

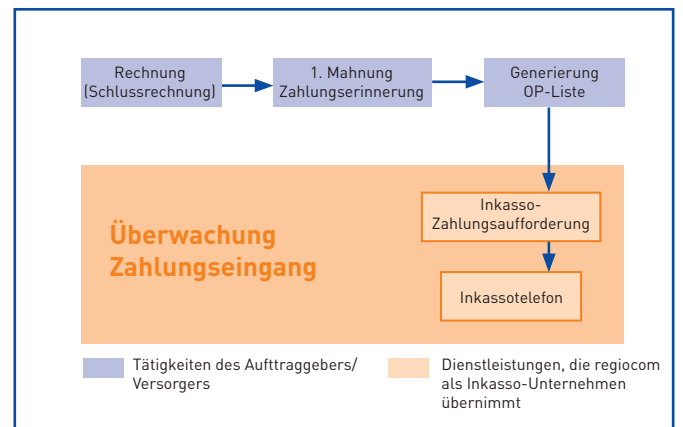
Die Erfahrungen im regiocom Service Center zeigen den erzielbaren Erfolg im Inkasso und im Mahntelefon: Im Allgemeinen ist nach nur sieben Tagen bei mehr als einem Drittel der angesprochenen Kunden ein Zahlungseingang zu verbuchen. Zusätzlich bewirkt ein nachhaltiges Mahntelefon im Inkassoprozess nachweislich eine Verbesserung der Zahlungsmoral, die erfahrungsgemäß auch über den eigentlichen Vorgang hinaus anhalten kann.

### Ihr Vorteil:

Ein beträchtlicher Teil der Forderungen wird mit minimalem Kommunikationsaufwand ausgeglichen, ohne dass Ihrerseits aufwändiger Briefverkehr notwendig wird oder gar Anwalts- und Gerichtskosten anfallen.

### Der konkrete Ablauf:

- Regiocom führt im Anschluss an das kaufmännische Mahnverfahren des jeweiligen Versorgers den weiteren Forderungseinzug für zum Zeitpunkt der Übergabe nicht ernsthaft bestrittene Forderungen aus Energielieferungsverträgen durch.
- Regiocom tritt im vorgerichtlichen Verfahren in Vollmacht auf, zeigt den Schuldnern die Beauftragung an und ergreift alle zweckdienlichen, außergerichtlichen Maßnahmen (Inkassobrief und Mahntelefon) zum Ausgleich der Forderungen. Die Übergabe der Forderungen kann z. B. über einen Mahnworkflow direkt im SAP IS-U erfolgen. Vor der Bearbeitung prüft regiocom jeden Vorgang auf Inkassofähigkeit.
- Regiocom trifft für die Dauer des Inkassoauftrages Vereinbarungen mit den Schuldnern über die Abzahlung der Forderungen (nach exakter Vorgabe des Versorgers).



Prozessablauf Inkasso im regiocom Service Center

### Vergütung und Zahlungsbedingungen

Die Vergütungsansprüche (gem. Rechtsanwaltsvergütungsgesetz) werden durch regiocom gegenüber dem Schuldner geltend gemacht.

Dem Versorger selbst entstehen nur Kosten für:

- Ermittlungskosten für Ämter, Behörden, Gerichte u. a.
- Adressermittlung / Einwohnermeldeamtanfrage
- Lastschriftstorno