



Partner beim Portfolio-Verkauf

---

Köln, März 2022

- Die DVD betreibt seit über 20 Jahren Mahnwesen und Inkasso für Banken, Energieversorger und Versicherungen. Unser Kernfokus liegt im Aufkauf von Forderungs-Portfolien und in deren fairen Bearbeitung
- Über 60 Mitarbeiter an den Standorten Köln und Hannover decken darüber hinaus die komplette Kette an Aktivitäten im Forderungsmanagement ab. Vom ersten Tag im Rückstand bis zur Langfrist-Betreuung
- Wir arbeiten für unsere namhaften Klienten im Mahnwesen und Treuhand-Inkasso sowie für unseren eigenen Bestand von ca. 800 tsd. Forderungen
- Sowohl Klienten als auch erworbene Portfolien profitieren von digitalen Kanälen und unserem hochmodernen Call Center und Letter-Shop. Alle rückständigen Kunden werden segmentiert und individualisiert kontaktiert
- Nach Umsatzgröße zählt die DVD zu den 10 größten Inkasso-Unternehmen in Deutschland

# Der Forderungskauf ist das zentrale Geschäftsfeld der DVD

Für die DVD stellt der Kauf von Forderungen und die langfristige Zusammenarbeit mit den abgebenden Unternehmen das Kerngeschäft dar. Wir sind flexibel bei der Gestaltung der Zusammenarbeit und gehen intensiv auf die Bedürfnisse unserer Klienten ein



# Der Verkauf von Forderungen hat vielfältige Vorteile

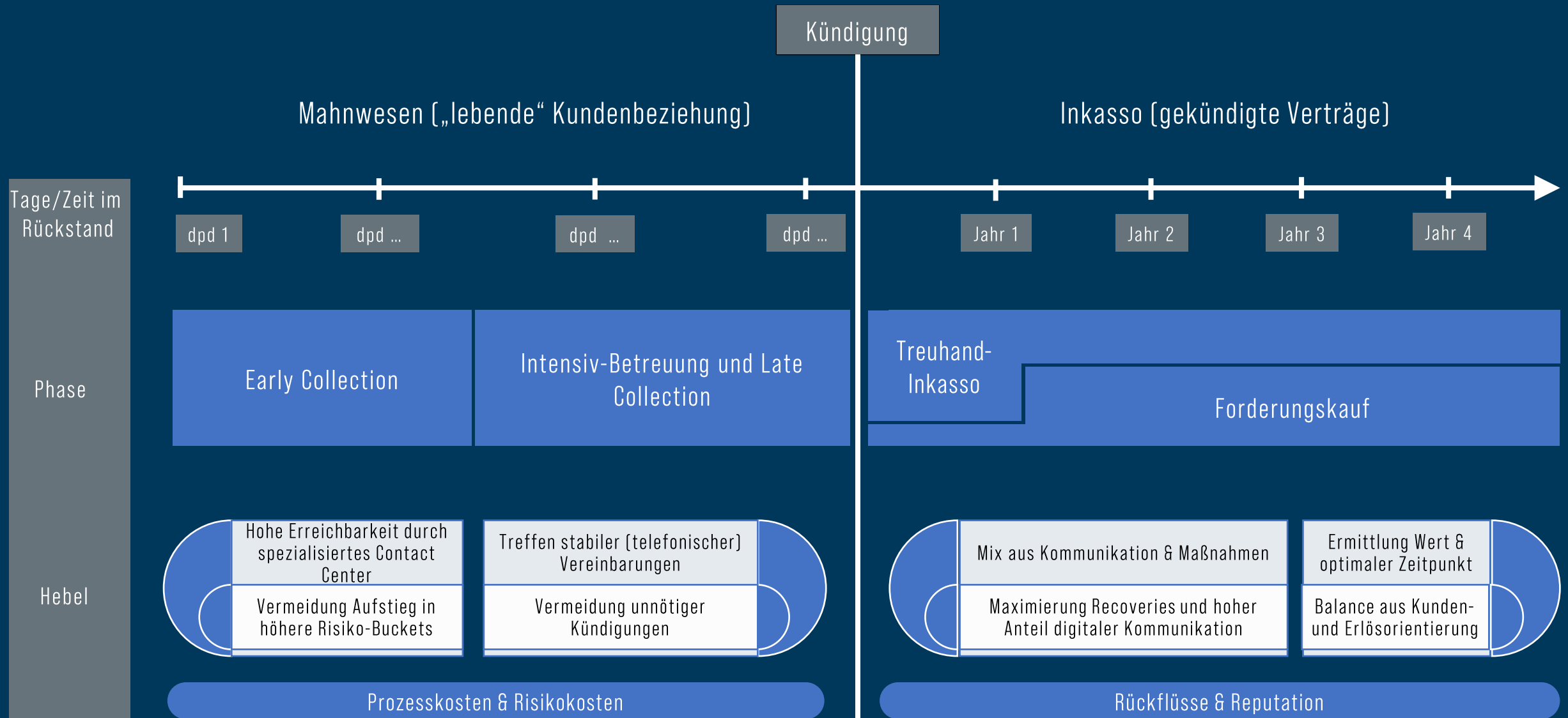
---

## DIE ABGABE VON PORTFOLIEN BLEIBT EINE WICHTIGE OPTION IM RISIKOMANAGEMENT

Der Verkauf von Forderungen bietet viele Vorteile. Spezialisierte Käufer bringen Skaleneffekte und modernste Technologie ein und sind am Puls der Zeit. Vertrauen spielt bei den Transaktionen eine wichtige Rolle

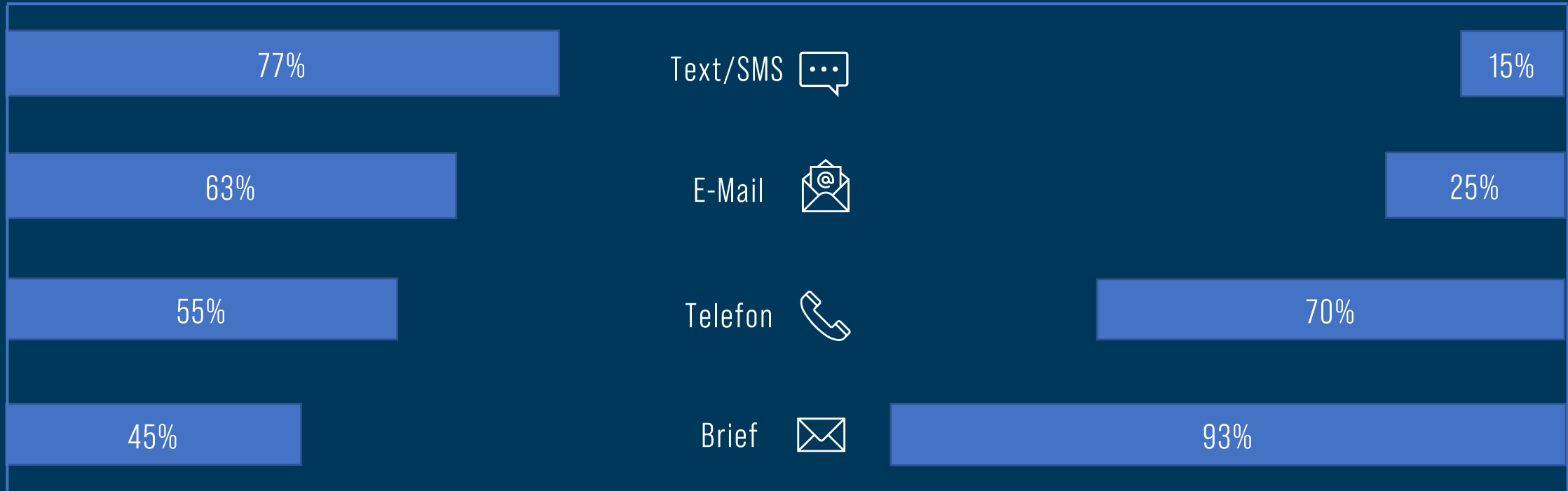
- ✓ Einsparungen eigene Bearbeitung & Externe Inkassokosten
- ✓ Auflösung Rückstellungen
- ✓ Positiv für Liquidität / GuV
- ✓ Potenziell kunden- freundlichere Ansprache
- ✓ EZB-Richtlinien- konform

# Wir kaufen Forderungen, weil wir über Erfahrung entlang der gesamten Kette verfügen



Auf welche Medien reagieren/zahlen rückständige Kunden?\*

Welche Medien setzen Unternehmen zur Kontaktaufnahme ein?\*



\* Quellen: McKinsey, receive, DVD Research

## Rückzahlungen beschleunigen

- Ansprache mit geeignetem Medien-Mix
- Technologie, Psychologie und Data Analytics



## DVD – unser Antrieb im Forderungsmanagement

für unsere Klienten & unsere eigenen Forderungen

## Endkunden fair behandeln

- Im Mahnwesen: Fokus Erhalt der Kundenbindung
- Treuhand-Inkasso und Forderungskauf: Fokus auf Reputation

## Prozesskosten senken

- Spezialisten Call Center und digitale Kommunikationskanäle
- Künstliche Intelligenz und Automation
- Frühe Lösung der Vertragsstörung

## DVD – Digitales Forderungsmanagement

SEIT 20 JAHREN MAHNWESEN/INKASSO IM MENGENKUNDENGESCHÄFT FÜR BANKEN (GIRO, RATENKREDIT, BAUFINANZIERUNG), Versicherungen und Energieversorger

### Forderungskauf

Ankauf von Portfolien

Inkasso in eigenem Namen

800 tsd. Forderungen im  
Eigenbestand

### Modernes Mahnwesen

Erinnerungsverfahren

Hochautomatisierte Mahn-Maschine

Moderne Kommunikations-Plattform (alle Kanäle)

Automatisierte Segmentierung

In- und Outbound Contact Center

Moderne Bezahlverfahren

### Treuhand- inkasso

Inkasso (alle Phasen)



## Thomas Marek, Geschäftsführer

DVD - Gesellschaft für DV-gestützte  
Dienstleistungen mbH & Co. KG  
Edmund Rumpler Str. 8-10  
51149 Köln

Phone: +49 2203 369 7351

Mobil: +49 151 58230 915

Email: [thomas.marek@dvdkoeln.de](mailto:thomas.marek@dvdkoeln.de)

[www.dvd-inkasso.de](http://www.dvd-inkasso.de)

## Carsten Fischer, Leiter Kundenprojekte

DVD - Gesellschaft für DV-gestützte  
Dienstleistungen mbH & Co. KG  
Brüderstraße 5  
30159 Hannover

Phone: +49 511 35 777 611

Mobil: +49 173 914 2521

Email: [carsten.fischer@dvdkoeln.de](mailto:carsten.fischer@dvdkoeln.de)

[www.dvd-inkasso.de](http://www.dvd-inkasso.de)