

# WERTEORIENTIERTES UNTERNEHMENSZIEL "PARTNERWAHL"

Erfolgreich ist, wer sich selbst, seine Chancen - und seine Partner kennt!



Achten Sie deshalb 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. Durch die Wahl von werthaltigen Partnern zeigen Sie Ihre eigene Unternehmenskultur.

Zur Wahl Ihres Partners im Forderungsmanagement können wir Ihnen nur gratulieren! Die vielen Rückmeldungen und Weiterempfehlungen unserer Kunden bestätigen nahezu täglich aufs Neue die Wertigkeit unserer Tätigkeit und der damit verbundenen Serviceleistungen!

**Akzeptata begeistert seit 1988 mit Top-Service !**

Kundenvorteile zum Vergleich:  
24 h Info mit direktem Mailservice im Internet

Wertschöpfende Informatikprozesse zur Senkung der direkten und indirekten Kosten

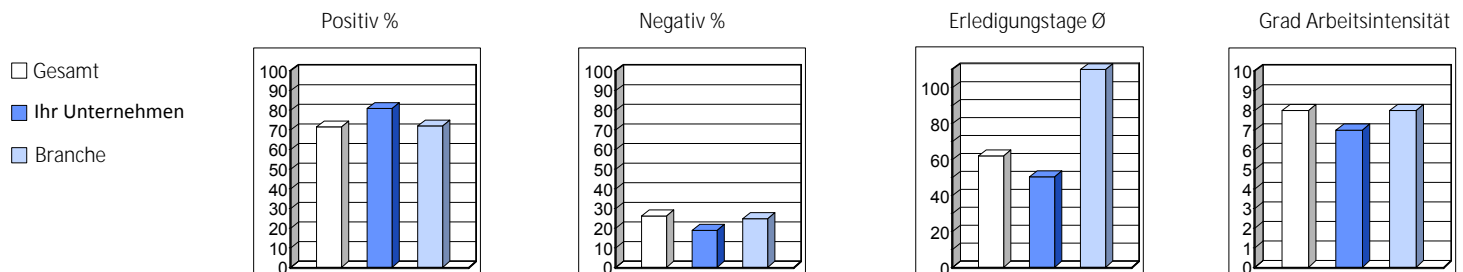
1. Platz bei Österreichs Beratungs- und IT-Preis, dem Constantinus Award 2007

Kundenbeobachtung im Sinne der Kunden

## DER KENNZAHLEN-BRANCHEN-VERGLEICH IHRER GESCHÄFTSFÄLLE!

Realisiert in Zusammenarbeit mit Bankfachleuten, Steuer- und Unternehmensberatern

Für die eventuelle Beurteilung von Unternehmensperspektiven ist eine umfassende Analyse der innerbetrieblichen Faktoren nötig und zwar sowohl von Hard Facts als auch von Soft Facts. Ein wirklich klares Bild kann sich allerdings erst dann ergeben, wenn darüber hinaus auch noch ein Branchenvergleich erstellt wird. Statistische Auswertung der Anzahl Ihrer Geschäftsfälle und Vergleich über die Qualität ("soft facts") im Verhältnis zu all unseren Betreibungen und im Branchenvergleich:



Das dadurch abgeleitete Resultat Ihrer Geschäftsfälle im Forderungsmanagement:

Zeitraum: seit 23.02.1989

Diese positiven Ergebnisse sprechen auch für die stark überdurchschnittliche Qualität Ihrer internen Abläufe, wie z.B. Marketing, Rechnungswesen, **Debitorenbuchhaltung**, Controlling, Kundenbetreuung, Auslieferung, Fakturierung, Reklamationserledigung, Verkauf, etc.

Der Kennzahlen-Branchenvergleich ist ein Beispiel für den besonderen Service bei Akzeptata und einer der Gründe dafür, dass die Empfehlungsquote der AKZEPTA GROUP mehr als 96 % beträgt. Damit ist AKZEPTA das von Kunden und ServiceExperten meistempfohlene Inkassounternehmen!

Durch die hohe Servicequalität von Akzeptata-Inkasso entstand die Marke "Leitbetrieb" der ServiceInitiative!

**Leitbetrieb Österreich - Leitbetrieb Deutschland**

Die ServiceInitiative ist ein Projekt der AKZEPTA HOLDING und macht auch Ihren Unternehmensservice sichtbar!

**Mehr dazu im Internet oder auch direkt durch Ihre Akzeptata Ansprechpartner.**

Ihr Akzeptata-Team