

Unsere Werte:



Innovation



Anspruch



Respekt



Leistung



Verantwortung

Sprechen Sie uns einfach an



Ihr Ansprechpartner:

Andreas Straßer
Senior Sales Manager
T: +49 201 102 1091
M: +49 152 0269 7447
E: andreas.strasser@lowellgroup.de

Lowell Financial Services GmbH

Am EUROPA-Center 1b
45145 Essen

www.lowellgroup.de



Lowell

Zukunft
gemeinsam
gestalten!

Über Lowell

Lowell ist einer der führenden europäischen Anbieter im Forderungsmanagement. Ziel des Unternehmens ist es, für seine Kunden und für Konsumenten tragfähige Lösungen beim Umgang mit offenen Forderungen zu entwickeln.

Lowell ist in Großbritannien, Deutschland, Österreich, der Schweiz, Dänemark, Norwegen, Finnland und Schweden tätig. Dank umfangreicher Expertise in der Datenanalyse und einem ausgezeichneten Risikomanagement kann Lowell seinen Kunden

kompetente Lösungen in allen Bereichen des Forderungsmanagements anbieten – vom Forderungskauf über Inkasso-Dienstleistungen bis hin zur Ausgliederung von Geschäftsabläufen.

Lowell verfolgt einen ethischen Ansatz im Forderungsmanagement und versucht, unter Berücksichtigung der individuellen Situation eines Konsumenten stets eine angemessene, nachhaltige und faire Lösung zu finden.



Über **47 Mrd. €**
Forderungsvolumen
in Bearbeitung



Über **4.400**
Mitarbeiter
europaweit



14 Mal in Folge als
TOP Arbeitgeber
ausgezeichnet



Professionelles Forderungsmanagement für E-Commerce & Retail



Kauf auf Rechnung ist weiterhin die umsatzstärkste Zahlungsart im E-Commerce und stellt Händler vor große Herausforderungen. Lowell hat als Ergänzung Ihres Payment-Mix ein Maßnahmenpaket entwickelt um Ihre Außenstände nachhaltig zu minimieren:

- Treuhandinkasso: So bleiben Sie Eigentümer der Forderung
- Ordercheck für Kauf auf Rechnung/ Lastschrift: Sichere Risikobewertung & Erleichterung der Zahlartensteuerung

- Debitorenmanagement: Nachhaltige Maximierung der Zahlungsquote
- Mahnwesen bei Zahlungsstörungen im White Label: Die Kundenbeziehung wird nicht unnötig durch das Erscheinen von Drittanbietern gestört
- Innovatives Forderungsmanagement durch optimierte Customer-Journey-Strategie: Individuelle Ansprache der Konsumenten

Weitere Informationen über die Gruppe finden Sie auf unserer Website:
www.lowellgroup.de

Data Innovation Hub bei Lowell: Advanced Analytics & eigenentwickelte Datenprodukte

Lowell verfügt über spezialisierte Abteilungen, welche innovative Ansätze im Zusammenhang mit Advanced Analytics und optimierter Datenbeschaffung sowie maßgeschneiderte Datenprodukte konzipieren, entwickeln und betreiben. Unsere multidisziplinären Teams, bestehend aus Statistikern, Physikern, Mathematikern, Informatikern und Volkswissenschaftlern, entwickeln gemeinsam Lösungen für besonders anspruchsvolle analytische Problemstellungen.

Wir beschäftigen uns beispielsweise mit Fragestellungen in Bezug auf Identifikation



und Analyse des Wertbeitrags externer Datenquellen zur Effizienzsteigerung, der Entwicklung statistischer Modelle zur Prognose des (Zahlungs-)Verhaltens von Konsumenten sowie der Konzeption und Entwicklung von maßgeschneiderten Optimierungslösungen im Forderungsmanagement (bspw. branchenspezifische Adressermittlung oder Prognose-Modelle zur Entscheidung über die Ergriffung kostenintensiver Maßnahmen).

Lowell verfügt über marktführende Datenbestände: In Deutschland haben wir in den vergangenen Jahren offene Forderungen



gegenüber einem von fünf Erwachsenen bearbeitet. Mit Hilfe innovativer Ansätze zur Kunden-Segmentierung und wissenschaftlicher Erkenntnisse aus dem Bereich „Behavioural Sciences“ optimieren wir die Kommunikation mit unseren Konsumenten. Zudem investieren wir jedes Jahr kontinuierlich in die Erweiterung des Bezugs von Verbraucherdaten aus internen und externen Datenquellen, um das Kredit- und Zahlungsverhalten von Verbrauchern besser zu verstehen. So können wir Lösungen finden, welche in die persönlichen Lebenssituationen der Konsumenten passen.

