

Vermittler zwischen Kunde und Konsument

body LIFE-Unternehmensreport: Inkasso Becker Wuppertal



Das Mitarbeiterteam des Wuppertaler Standorts

Inkasso Becker Wuppertal – Part of Lowell Group – feiert in diesem Jahr das 65-jährige Jubiläum. Seit der Fusion mit der Lowell Group im vergangenen Jahr tritt der Inkassospezialist mit seinen großen Zielen im neuen Brand auf. Das Unternehmen zeichnet sich unter anderem durch seine Verbundenheit zu den Mitarbeitern und den Kunden aus.

Wie durch einen Zufall kam Dieter Becker zum Inkassomodell „Forderungsankauf für die Fitnessbranche“. Ein befreundeter Studiobetreiber sprach ihn an: „Was mache ich

eigentlich mit meinen Kunden, die nicht bezahlen? Machst du nicht etwas mit Forderungen?“ Der Vater von Dieter Becker, Hans Becker, hatte 1953 Inkasso Becker Wuppertal für ortsansässige Unternehmen gegründet und übergab das Unternehmen in die Hände seines Sohnes. Dieter Becker entschied sich, die Forderungen des Studiobetreibers zu erwerben. Das Modell sprach sich herum und so entstand Schwerpunkt „Fitness“ für Inkasso Becker Wuppertal.

Eine Erfolgsgeschichte

Als Dieter Becker 2006 in den Ruhestand ging, wollte er, dass sein Lebenswerk

weitergeführt wird. Das Unternehmen schloss sich der ehemaligen GFKL-Gruppe an und etablierte sich so als professioneller Forderungsspezialist in der Branche. Neun Jahre lang war Inkasso Becker Wuppertal ein Teil der Erfolgsgeschichte der GFKL-Gruppe. Ende 2015 fusionierte die GFKL mit dem britischen Forderungsspezialisten Lowell, der Nummer eins im Forderungsmanagement im Vereinigten Königreich; der Öffentlichkeitsauftritt lief indes weiterhin unter dem Namen GFKL. Erst im April 2017 wurde aus dem neuen Gruppenverbund die Lowell Group. Der diesjährige FIBO-Auftritt von Inkasso Becker Wup-

Infos zu Inkasso Becker Wuppertal

- **Standort:**
Wuppertal
- **Gründungsjahr:**
1953
- **Geschäftsführerin:**
Sandra Trotzowsky
- **Mitarbeiterzahl:**
130
- **Spezialisiert auf:**
Inkassodienstleistung mit dem
Schwerpunkt Forderungs Kauf
- **Website:**
www.inkassobecker.de



Sandra Trotzowsky (2. v. r.), Linda Gorkowski sowie die body LIFE-Mitarbeiter Benjamin Bittmann (l.) und Max Fischer

pertal verlief erstmals unter dem neuen Brand. Mit circa 2.500 deutschen Fitnessunternehmen als Kunden gehört der Inkassospezialist zu den Marktführern im Bereich Forderungsmanagement. Durch den Zusammenschluss entstand einer der größten Anbieter im Forderungsmanagement mit über 4.400 Mitarbeitern und einem Forderungsvolumen von rund 47 Milliarden Euro in Europa. Mit der Marke Lowell will die Unternehmensgruppe ihre neuen Werte aufbauen und ihr Geschäft europaweit optimieren.

Regionale und personelle Verbundenheit

Trotz des Wachstums legt Inkasso Becker Wuppertal großen Wert auf seine Wurzeln und die regionale Verbundenheit. „Die Nähe zum Kunden ist uns sehr wichtig. Wir sind für jeden in der Fitnessbranche da, egal ob groß oder klein“, betont Geschäftsführerin Sandra Trotzowsky das Credo. Aber nicht nur die Nähe zum Kunden steht für das Unternehmen im Vordergrund, auch die Verbundenheit mit den eigenen Mitarbeitern spielt eine große Rolle. Etliche Mitarbeiter können auf eine lange Unternehmenszugehörigkeit zurückblicken. So wie zum Beispiel Evelyn Meyer, die seit über 40 Jahren im Unternehmen ist und eine der ersten Mitarbeiter Dieter Beckers war.

Sandra Trotzowsky selbst kam 2003 in das Unternehmen. „Vor meinem Wechsel in die Geschäftsführung habe ich in 13 Jahren sämtliche Facetten des Forderungsmanagements kennengelernt und habe im Jahr 2013 meine Zulassung als ‚Juristisch qualifizierte Person nach RDG‘ erworben“, erzählt sie. Sie übernahm 2016 die Geschäftsführung von Walter Süß, der zwar bei Inkasso Becker Wuppertal ausschied, aber noch Teil der Lowell Group ist. „Ich kenne die Kunden, die Abläufe, sämtliche Prozesse. Es ist die perfekte Basis für meine jetzige Tätigkeit“, sagt Sandra Trotzowsky.

Ein Teil der Unternehmensphilosophie ist die Förderung der Angestellten. „Es gibt nichts Besseres als die eigenen ausgebildeten Mitarbeiter“, schildert die Geschäftsführerin. Ein Beispiel für das erfolgreiche Wirken dieses Handelns ist Linda Gorkowski, die die Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement mit Schwerpunkt Forderungsmanagement bei der Lowell Group absolviert hat. Über ein duales Studium an der FOM-Hochschule hat sich Linda Gorkowski zur Marketing Managerin des Unternehmens qualifiziert.

Unternehmensziele

„Die Vision der Lowell Group zielt darauf ab, das beste Unternehmen der Branche

zu sein. So ist es unser Ziel, weiter zu expandieren, unser Leistungsportfolio kontinuierlich weiter auszubauen, aber auch die Nähe zu unseren regionalen Kunden zu wahren“, erläutert Sandra Trotzowsky. Alle Prozesse laufen weiterhin im Haus am Standort Wuppertal zusammen, damit ist den Kunden eine schnelle und einfache Abwicklung gewährleistet. „Wir sind Vermittler zwischen Kunde und Konsument. Deshalb streben wir auch an, den Konsumenten irgendwann für unseren Auftraggeber wieder als Kunde zurück zu gewinnen“, ergänzt Linda Gorkowski. Max Fischer



Seit über 40 Jahren im Unternehmen: Evelyn Meyer (r.) mit Geschäftsführerin Sandra Trotzowsky auf der FIBO 2018