



Fotos: André Loessel

Führungswechsel bei Inkasso Becker Wuppertal

Stabübergabe bei dem Wuppertaler Traditionsunternehmen: Nach 16 Jahren bei Inkasso Becker Wuppertal GmbH & Co. KG – Part of Lowell Group und einer erfolgreichen Zeit in der Geschäftsführung tritt Sandra Trotzowsky nun ihre neue Rolle als Chief Sales Officer DACH im Mutterkonzern Lowell an. Ihr Nachfolger, Markus Krummen, ist bereits seit vielen Jahren Teil der Unternehmensgruppe und freut sich auf die neue Herausforderung.

Die 1953 von Hans Becker gegründete Gesellschaft hat sich von einem Familienbetrieb hin zu einem etablierten Unternehmen im Bereich Forderungsmanagement entwickelt und zählt heute an ihrem Standort in Wuppertal über 160 Mitarbeiter. Mit rund 2.500 deutschen Fitnessunternehmen als Kunden gehört die Inkasso Becker Wuppertal zum Marktführer im Forderungsmanagement für die Fitnessbranche. Unter dem Motto „Liquidität statt Verwaltungs-

aufwand“ unterstützt das Unternehmen bereits seit über 65 Jahren seine Kunden dabei, nicht gezahlte Mitgliederbeiträge einzutreiben. Zahlreiche Dienstleistungen der Inkasso Becker Wuppertal unterstützen die Studiobetreiber bei der Vereinfachung oder gesamten Auslagerung des Forderungsmanagements. Dabei gehört der Ankauf titulierter und nicht titulierter Forderungen seit vielen Jahrzehnten zum erfolgreichen Kerngeschäft der Wuppertaler Spezialisten.



Sandra Trotzowsky startete 2003 ihre Karriere bei Inkasso Becker Wuppertal – Part of Lowell Group

Vor über 16 Jahren kam die gebürtige Wuppertalerin zu Inkasso Becker. Zug um Zug entwickelte sich Sandra Trotzowsky innerhalb des Unternehmens weiter und übernahm immer mehr Führungsaufgaben in den unterschiedlichsten Geschäftsbereichen. Sie konnte mit ihrer langjährigen Branchenerfahrung überzeugen und wurde im Jahr 2016 schließlich zur Geschäftsführerin der Gesellschaft berufen.

In all den Jahren waren Sandra Trotzowsky vor allem zwei Dinge wichtig: ihre Mitarbeiter und das über Generationen hinweg aufgebaute Know-how. Kombiniert mit einem immerwährenden engen Dialog zu den Kunden und einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Dienstleistungen verschmelzen bei der Inkasso Becker Tradition und Innovation auf die beste Weise. Diese Kombination hat nicht nur zu einem langjährigen Bestehen des Unternehmens geführt, sondern auch zur marktführenden Position in der Fitness-, Wellness- und Gesundheitsbranche.

Für Sandra Trotzowsky ist diese Etappe nun zu Ende und sie widmet sich neuen Herausforderungen bei der Lowell Group. Zu den wesentlichen Aufgaben in ihrer neuen Funktion als Chief Sales Officer gehört vor allem die zukünftige Strategie- und Geschäftsentwicklung der Lowell Group in den Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz.



Der Nachfolger bei Inkasso Becker Wuppertal: Markus Krummen ist neuer Geschäftsführer

Markus Krummen ist bereits seit vielen Jahren ein Teil der Lowell Group und hat in der Vergangenheit den Bereich Operations Delivery aufgebaut und geleitet. Mit viel Freude geht Sandra Trotzowskys Nachfolger seine neue Aufgabe als Geschäftsführer an: „Nach

der operativen und prozessualen Funktion der vergangenen Jahre reizt mich vor allem die aus meiner Sicht hochinteressante Branche Fitness, Wellness und Gesundheit. Ich freue mich auf die Herausforderung und die spannenden Aufgaben, die auf mich in der nächsten Zeit zukommen werden. Wichtig ist mir vor allem, dass der hohe Kundenservice weiterhin gewährleistet werden kann und wir uns stetig produktseitig und prozessual weiterentwickeln. Vor allem Themen wie die Digitalisierung und Optimierung von Prozessen, die Automatisierung und ein stetig verbesserter Konsumenten- und Kundenservice stehen zukünftig für uns und die gesamte Lowell Group im Vordergrund“, berichtet Markus Krummen.

Inkasso Becker Wuppertal setzt beim Forderungsmanagement verstärkt auf neue, innovative Technologien – ohne jedoch den Faktor Mensch aus den Augen zu lassen

Bei der Zusammenarbeit mit der Inkasso Becker Wuppertal ist das vorrangige Ziel der Studiobetreiber vor allem die Begleichung offener Forderungen. Gleichzeitig muss aber auch gewährleistet sein, dass genau die Konsumenten identifiziert werden können, bei denen weiterhin Umsatz generiert werden kann und die man als Kunden behalten möchte. Aus diesem Grund ist es wichtig, bereits im Vorfeld sehr genau zwischen Indikatoren im Zusammenhang mit der Zahlungswilligkeit und Zahlungsfähigkeit von Konsumenten zu differenzieren.

Inkasso Becker Wuppertal verfolgt dazu verschiedene Segmentierungsansätze und arbeitet an der Umsetzung einer optimalen Customer-Journey-Strategie, um auf Konsumenten individueller eingehen zu können. Die Kombination von Analytik mit digitalen Innovationen steht hier im Fokus. „Wir bei Lowell investieren vor allem in digitale Datenlösungen für unsere Kunden, um ihnen ein maßgeschneidertes Dienstleistungsangebot zu bieten. Der Einsatz von Big Data, künstlicher Intelligenz und differenzierten Kundenansprachen wird das Forderungsmanagement in den nächsten Jahren drastisch verändern und vielfältige Anforderungen an die Systemlandschaft und Prozesse stellen. Wir als Lowell Group wollen auf diese Entwicklung nicht nur optimal vorbereitet sein, sondern aktiv daran mitwirken“, so Sandra Trotzowsky.

Bereits vor einigen Jahren hat die Lowell Group ein eigenes Vorstandsressort Decision Science etabliert. Das Team besteht aus Experten in den Bereichen Statistik und quantitativer Forschung sowie aus Business Analysten, die innovative Ansätze im Zusammenhang mit Predictive Analytics und Date Sourcing realisieren. „Mit dem Teamspirit der Unternehmensgruppe und unserem Produktportfolio bauen wir als Inkasso Becker Wuppertal auf einer optimalen Basis auf. Unsere Produkte und Dienstleistungen werden mit dem bewährten Team weiterentwickelt und von unserem erfahrenen und spezialisierten Decision-Science-Team noch stärker optimiert. Inkasso Becker Wuppertal setzt beim Forderungsmanagement stark auf neue, innovative Technologien – ohne jedoch den Faktor Mensch aus den Augen zu lassen“, erläutert Markus Krummen die zukünftige Strategie des Wuppertaler Finanzdienstleisters.

Lowell

Ausführliche Informationen über die Dienstleistungsangebote der Inkasso Becker Wuppertal – Part of Lowell Group erhalten Sie unter: www.lowellgroup.de