

Lowell Advertorial

Offene Forderungen realisieren ohne die Kundenbeziehung zu belasten: Lowell setzt beim Forderungsmanagement stark auf neue, innovative Technologien – ohne jedoch den Faktor Mensch aus den Augen zu lassen

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. Dank umfangreicher Expertise in der Datenanalyse und dem ausgezeichneten Risikomanagement kann Lowell Online-shop-Betreibern komplette Lösungen in allen Bereichen des Forderungsmanagements anbieten – vom Forderungskauf über Inkassodienstleistungen bis hin zur Ausgliederung von Geschäftsabläufen.

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

Lowell 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 besonders im Fokus. „Bei Lowell investieren wir vor allem in digitale Datenlösungen für unsere Kunden um ihnen ein maßgeschneidertes Dienstleistungsangebot zu bieten. Der Einsatz von Big Data, künstlicher Intelligenz und differenzierte Kundenansprachen werden das Forderungsmanagement in den nächsten Jahren drastisch verändern und vielfältige Anforderungen an die Systemlandschaft und Prozesse stellen. Wir bei Lowell wollen auf diese Entwicklung nicht nur optimal vorbereitet sein, sondern aktiv mitwirken“, so Sandra Trotzowsky, Chief Sales Officer Lowell D-A-CH.

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. Die multidisziplinären Teams, bestehend aus Statistikern, Physikern, Mathematikern, Informatikern und Volkswirtschaftlern entwickeln gemeinsam Lösungen für besonders anspruchsvolle, analytische Problemstellungen. Die Data Innovation Hub beschäftigt sich beispielsweise mit Fragestellungen in Bezug auf Identifikation und Analyse des Wertbeitrags externer Datenquellen zur Effizienzsteigerung, der Entwicklung



Sandra Trotzowsky, Chief Sales Officer Lowell D-A-CH

statistischer Modelle zur Prognose des Zahlungsverhaltens von Konsumenten sowie der Konzeption und Entwicklung von maßgeschneiderten Optimierungslösungen im Forderungsmanagement.

Lowell verfügt über marktführende Datenbestände: In Deutschland hat das Unternehmen Forderungen gegenüber einem von fünf Erwachsenen bearbeitet. Mit Hilfe innovativer Ansätze zur Kunden-Segmentierung und wissenschaftlicher Erkenntnisse aus dem Bereich „Behavioural Sciences“ optimiert Lowell die Kommunikation mit Ihren Konsumenten. Durch stetige Investitionen in die Erweiterung des Bezugs von Verbraucherdaten aus internen und externen Datenquellen, kann das Zahlungsverhalten von Verbrauchern besser verstanden werden, so kann Lowell eine optimale Lösung finden, die in die persönliche Lebenssituation der Konsumenten passt.

Ausführliche Informationen über die Dienstleistungsangebote der Lowell Group erhalten Sie unter:

www.lowellgroup.de

