

EOS KSI Dienstleistung für Insolvenzverwalter

Folgende Situation: Sie verwalten ein Unternehmen, das in die Insolvenz geraten ist. Die Anforderungen seitens Gläubigerversammlung und Insolvenzgericht an Sie werden dabei immer größer. Gleichzeitig wird die Vergabe weiterer Mandate durch die Performance vorangegangener Verfahren bestimmt. Im Rahmen der Liquidation übernehmen Sie auch den Forderungsbestand des insolventen Unternehmens. Sie stellen dann relativ schnell fest, dass die übernommenen Debitoren und Forderungsdaten von mäßiger Qualität sind. Dies schlägt sich in zeitintensiven Klärungsprozessen nieder, die in Ihrer Kanzlei notwendige Kapazitäten binden. Dabei steht für Sie immer im Fokus: schnelle Klärung, hohe Realisierungs- und Durchsetzungsquoten, niedriges Kostenrisiko sowie eine höchstmögliche Insolvenzquote. EOS trägt dieser komplexen Ausgangslage Rechnung: mit einem speziell für Insolvenzverwalter und Sanierer entwickelten Produktportfolio. Treuhänderisch, kostensenkend und zeitsparend!

Ihr Ziel – unser Auftrag

Ihr Ziel ist es, das Maximum an liquiden Mitteln aus den unterschiedlichsten Vermögenswerten zu generieren, die Masse zu mehren und so möglichst die Gläubiger maximal zu entschädigen. EOS bietet im Rahmen eines umfassenden Leistungspaketes die Bewertung, Klärung, Realisierung und den Kauf von Forderungsportfolios. Mit modular aufgebauten und skalierbaren Dienstleistungen, die wesentlich dazu beitragen werden, den Aufwand für Ihre Kanzlei gering zu halten, Prozesse zu optimieren und größtmögliche Verwertungserfolge zu erzielen.

Wir begleiten Sie auf dem Weg zum Erfolg

Unsere Spezialisten unterstützen Sie nach Bedarf und Anforderung entweder über die gesamte Prozesskette oder in Teildisziplinen der Forderungsverwertung. Nutzen Sie all unsere Erfahrung in den Kernbereichen:



Bewertung inklusive Gutachtenerstellung

Bei Bedarf erstellen wir Ihnen ein umfassendes Bewertungsgutachten über den übermittelten Forderungsbestand (OP-Liste) des Unternehmens, das sich in der Insolvenz befindet. Das Gutachten gibt Aufschluss über die Werthaltigkeit des Forderungsportfolios und den voraussichtlichen Mittelzufluss zur Insolvenzmasse. Sie können dieses sowohl für die Kommunikation mit dem Insolvenzgericht als auch mit dem Gläubigerausschuss und den Banken verwenden. Frühzeitig legen Sie damit den Interessengruppen offen, welcher Mittelzufluss realistisch zu erwarten sein wird.

Klärung von potenziellen Forderungen

Sie übergeben uns die OP-Liste des insolventen Unternehmens und wir integrieren diese in die EOS Systemlandschaft. Es folgt die telefonische Kontaktaufnahme in Ihrem Namen mit dem zahlungspflichtigen Endkunden. Ziel ist es, zeitnah zu klären, welche Forderung aus der OP-Liste tatsächlich berechtigt und damit Teil der Masse ist.

Realisierung von Forderungen

Im Rahmen der Realisierung der berechtigten Forderungen schreiben wir anschließend die zahlungspflichtigen Endkunden an und legitimieren uns für den Forderungseinzug in Ihrem Namen. Erfolgt weiterhin kein Zahlungseingang, führen wir unser Forderungsmanagement konsequent über alle Eskalationsstufen hinweg durch, bis die Forderungen realisiert sind oder ein Titel erwirkt wurde.

Kauf von Titeln als Option für die unmittelbare Verwertung

Im Falle einer erfolglos verlaufenden Zwangsvollstreckungsmaßnahme ermöglichen wir Ihnen abschließend durch die Option Forderungskauf sofortige Liquidität, um die Masse des Insolvenzverfahrens zu mehren und um dieses Verfahren schneller zum Abschluss zu führen!

Wir nennen Ihnen die Gründe für Erfolg

Nehmen Sie sich bei der Verwaltung insolventer Unternehmen einer Vielzahl anderer wichtiger Aufgaben an, während wir uns um die Ressourcen bindende Debitorenbuchhaltung der insolventen Unternehmen kümmern.

EOS unterstützt Sie bei:

- der präzisen Wertermittlung des Forderungsbestandes
- der schnellen Klärung und Realisierung von Forderungen
- der schnellen Überführung in Liquidität und somit bei dem beschleunigten Abschluss des Verfahrens

Darauf können Sie sich verlassen:

- Fundiertes Know-how und jahrzehntelange Erfahrung im B2B-Forderungsmanagement
- Professionalität und Fingerspitzengefühl bei der Kontaktaufnahme mit zahlungspflichtigen Endkunden
- Effiziente und systemintegrierte Prozesse über alle erforderlichen Eskalationsstufen hinweg

Kennen Sie schon die anderen Dienstleistungen von EOS? Gern zeigen wir Ihnen, wie sich die Wirkung für Ihr Unternehmen weiter potenzieren lässt.