

Anzeige, Interviews

# Wie Philipp Kadel das Forderungsmanagement revolutioniert 🗨️ 0 🔥 62

26. August 2023 15:00

Verzögerte Kundenzahlungen und Forderungsausfälle setzen Unternehmen unter Druck und gefährden in Extremfällen sogar die Liquidität – ein Problem, das quer durch alle Branchen reicht. Philipp Kadel ist Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe und nimmt Firmen diesen Ballast ab, indem er den kompletten Zahlungs- und Forderungsprozess effizient gestaltet. Mit 24 Jahren Erfahrung und einer empathischen Herangehensweise revolutioniert er die Branche und optimiert die Zahlungsströme seiner Partnerunternehmen. Im Kurzinterview hat er uns verraten, wie die Situation im Inkasso-Bereich aussieht und was sein Angebot einzigartig macht.



© Philipp Kadel

In der Unternehmenslandschaft stellen verzögerte Kundenzahlungen und Forderungsausfälle eine zunehmende Herausforderung dar, die von Online-Shops bis hin zu mittelständischen Handwerksbetrieben reicht. Unternehmen streben danach, diese Herausforderungen in den Griff zu bekommen, um ihre Liquidität zu sichern und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Dabei beauftragen sie oft verschiedene Dienstleister für Rechnungsstellung, Zahlungsempfang und Inkasso, was jedoch zu Reibungsverlusten und Fehlern führt. Dieses Vorgehen bindet nicht nur wertvolle Ressourcen, sondern es fehlt auch oft an dem nötigen Know-how für effiziente Zahlungsströme. „Wenn Unternehmen diese Probleme nicht in den Griff bekommen, führt das oft zu finanziellen Verlusten und kann das Image nachhaltig beschädigen. Zudem bleibt weniger Zeit und Energie für

das eigentliche Kerngeschäft, was langfristig die Wettbewerbsfähigkeit untergräbt“, warnt **Philipp Kadel**, **Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe**.

„Die effektivste Lösung für Unternehmen, um die Herausforderungen im Zahlungs- und Forderungsmanagement zu bewältigen, liegt darin, alle Prozesse in einer integrierten Lösung zu vereinen. So können sie nicht nur Ressourcen einsparen, sondern auch die Fehlerquote senken und ihren Cashflow optimieren“, erklärt Philipp Kadel. Mit fast 25 Jahren Erfahrung im Bereich Inkasso und Forderungsmanagement konnte er sich eine tiefgreifende Expertise in diesem komplexen Gebiet aufbauen. Nachdem er seine erste Inkassogesellschaft im Alter von 22 Jahren gegründet und diverse Herausforderungen gemeistert hatte, um die notwendige Lizenz zu erhalten, übernahm er 2016 die DIAGONAL Gruppe. **Unter seiner Leitung verschmolz Philipp Kadel mehrere Inkassogesellschaften zu einem ganzheitlichen Payment-Service-Provider, der sich ebenso mit Bonitätsprüfung und Betrugsprävention beschäftigt.**

Dieses breite Leistungsspektrum ermöglichte es der DIAGONAL Gruppe, erfolgreich für eine breite Palette von Kunden tätig zu werden – von E-Commerce-Giganten über Stadtwerke bis hin zu mehr als 4.500 Ärzten. Durch die integrierte Handhabung der Zahlungsströme konnten bereits viele Unternehmen ihre Effizienz steigern und finanzielle Verluste auf ein Minimum reduzieren.

Philipp Kadel ist der Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe.

## **Kurz gefragt: Philipp Kadel über den sensiblen Bereich des Mahn- und Inkassowesens, sein Angebot und seine Vision**

Herzlich willkommen im OnlineMarketingMagazin, Philipp Kadel! Mit der DIAGONAL Gruppe bist du auf das Forderungsmanagement spezialisiert. Wie behandelt ihr die sensiblen Bereiche des Mahn- und Inkassowesens in

urer Prozesskette?

Inkassodienstleister sind generell nicht für technologische Fortschritte bekannt und setzen oft auf eine konfrontative Strategie, die die Lage nur verschlimmert. Wir hingegen setzen hier andere Maßstäbe: Im Fokus steht bei uns immer die Transparenz und das betrifft auch die Schuldner. Während diese üblicherweise lediglich eine Aufforderung zur Zahlung erhalten, bieten wir ihnen in unserem speziellen Schuldnerportal die Möglichkeit, auf alle relevanten Informationen wie Mahnungen, Telefonverläufe, Ratenzahlungspläne und Rechnungen zuzugreifen. Diese Offenheit ist in der Branche selten, wird aber sehr geschätzt. Nicht selten basieren Zahlungsverweigerungen schließlich auf Informationsdefiziten. Diesen beugen wir bei der DIAGONAL Gruppe effektiv vor, minimieren Auseinandersetzung und treiben so den Prozess voran.

## **Philipp Kadel bietet mit der DIAGONAL Gruppe ein breites Angebot**

Welche Dienstleistungen deckt ihr in der Zusammenarbeit konkret ab?

Die Dienstleistung der DIAGONAL Gruppe umfasst weit mehr als bloße Zahlungseinforderungen. Wir sind bereits vor dem eigentlichen Abschluss involviert und betreiben sowohl Betrugsprävention als auch Bonitätsprüfungen, um spätere Mahnungen und Inkassoforderungen schon vorab zu minimieren. Im eigentlichen Zahlungsmanagement fungieren wir als eigener Zahlungsdienstleister, der eine breite Palette an nationalen und internationalen Zahlungsmethoden anbietet. Darüber hinaus bieten wir die Rechnungsstellung, die Überwachung von Zahlungseingängen und das Versenden von Mahnungen – selbstverständlich alles im Corporate Design unserer Mandanten. Bei Bedarf leiten wir auch Inkassoverfahren ein und gehen, wenn nötig, bis zur Zwangsvollstreckung. Unser Vorgehen ist dabei vollkommen automatisiert, transparent und empathisch, was nicht nur effizient ist, sondern auch das Image unserer Klienten schützt.

„Als Pioniere in unserem Sektor setzen wir fortwährend neue Maßstäbe und gestalten das Tempo in den Bereichen Zahlungs- und Forderungsmanagement“, sagt Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe.

Zusätzlich haben wir spezielle Angebote wie den abgesicherten Rechnungskauf und Factoring, die besonders attraktiv für diverse Geschäftsfelder sind, einschließlich des Coaching-Markts. Ein weiterer Pluspunkt ist unsere Fähigkeit, unsere Systeme mit denen unserer Kunden zu koppeln, was die Prozesseffizienz steigert. Das erleichtert beispielsweise das Management von Ratenzahlungen und kann sogar Liefersperren in Echtzeit aufheben. Trotz der allgemeinen Skepsis gegenüber dem Inkassosektor **legen wir bei der DIAGONAL Gruppe großen Wert auf einen respektvollen und transparenten Umgang mit Schuldern**. Diese Herangehensweise hat sich als äußerst wirksam erwiesen, was sich auch in hervorragenden Kundenbewertungen niederschlägt. Unser übergeordnetes Ziel ist es, für unsere Kunden Zahlungsausfälle zu minimieren und gleichzeitig ihre Reputation zu wahren.

## **„Wir setzen mit der DIAGONAL Gruppe neue Maßstäbe im Forderungsmanagement!“**

Philipp Kadel, was macht den Service der DIAGONAL Gruppe im Forderungsmanagement einzigartig und was ist eure Vision?

Als Pioniere in unserem Sektor setzen wir fortwährend neue Maßstäbe und gestalten das Tempo in den Bereichen Zahlungs- und Forderungsmanagement. Während andere Firmen durchaus in der Lage sind, Rechnungen zu erstellen, bietet niemand den vollumfänglichen Service auf dem Qualitätsniveau der DIAGONAL Gruppe. Der zusätzliche Wert, den wir unseren Kunden bieten, ist immens. Zum Beispiel bei einer Tischlerei, die sich auf hochwertige Möbel spezialisiert hat: Sie sind Meister ihres Handwerks, aber die Verwaltung von Zahlungen ist nicht ihre Stärke und auch nicht ihr Fokus. Diese Rolle übernehmen wir und führen effiziente, transparente Prozesse ein, die die Liquidität der Kundschaft gewährleisten.

**„Wir sehen die DIAGONAL Gruppe als Liquiditätspartner, der dazu beiträgt, die Finanzströme unserer Kunden sicherzustellen.“**

Unsere Vision ist es, dass der Name DIAGONAL gleichbedeutend mit erstklassigem Forderungsmanagement wird. Unsere hohe Erfolgsquote und der respektvolle Umgang mit Schuldnern platzieren uns in Leistungsvergleichen regelmäßig an der Spitze. Wir führen konstruktive Gespräche, um die Kernprobleme zu identifizieren und zu lösen – daran wollen wir auch in Zukunft weiter anknüpfen.

Anzeige



Du wünschst dir volle Transparenz, volle Kontrolle und maximale Effizienz deiner Zahlungsströme?

**Vereinbare jetzt ein Gespräch** mit Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe

## **Ana Jimenez**

Ana Karen Jimenez ist Redakteurin beim Deutschen Coaching Fachverlag und hat ihren Bachelor in Literaturwissenschaften und Spanisch an der Eberhard Karls Universität Tübingen abgeschlossen. Sie ist in den Magazinen für lesenswerte Ratgeber und vielfältige Kundentexte verantwortlich.