

ANZEIGE

PHILIPP KADEL: KOMPLETTLÖSUNGEN IM ZAHLUNGS- & FORDERUNGSMANAGEMENT

Sollten Kundenzahlungen sich verspäten oder gänzlich ausbleiben, kann dies für jedes Unternehmen eine erhebliche Herausforderung darstellen – im schlimmsten Fall könnte dadurch sogar die Liquidität gefährdet sein. Als Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe schützt Philipp Kadel seine Kunden vor derartigen Missständen und etabliert für sie zu diesem Zweck ein umfangreiches Zahlungs- und Forderungsmanagement. Hier erfahren Sie, welche Leistungen sein Angebot umfasst, an wen er sich damit richtet und wie er seine Branche nachhaltig prägen will.



Von Ana Jimenez Veröffentlicht 4. August 2023





Der Umgang mit Zahlungs- und Forderungsangelegenheiten ist eine alltägliche Angelegenheit für Unternehmen – ob sie nun im Online-Handel tätig sind, als mittelständisches Handwerksunternehmen agieren oder Coaching-Dienstleistungen anbieten. Allerdings umfassen all diese Managementaufgaben eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten, einschließlich der Bereitstellung von Zahlungsoptionen, Bonitätsprüfung, Rechnungserstellung, kaufmännischem Mahnwesen und möglichen Inkassoverfahren. „Diese Anforderungen verbrauchen erheblich viel Zeit und binden Ressourcen, die effektiver für die Kernaufgaben des Unternehmens genutzt werden könnten“, erklärt **Philipp Kadel, Gründer und Geschäftsführer der DIAGONAL Gruppe**. „Darüber hinaus fehlt den meisten Unternehmen das spezielle Fachwissen und die Erfahrung in der Planung effizienter Zahlungsflüsse. Das kann zu Fehlern führen, die oft finanzielle Einbußen mit sich bringen und das Image des Unternehmens nachhaltig beeinträchtigen können.“

Seit 24 Jahren widmet sich Philipp Kadel der Entwicklung effizienter Lösungen für das Forderungsmanagement. Sein Ansatz begann mit der Überlegung, wie man Inkassoverfahren gestalten könnte, um säumige Kunden auf empathische und verbindliche Weise zur Zahlung zu bewegen. „Diese Herangehensweise hat sich als erfolgreich erwiesen“, berichtet der Fachmann. „Die Realisierungsquoten erreichten ein nie zuvor gesehenes Niveau. Doch letztlich lag unser Fokus darauf, Inkassoverfahren möglichst zu verhindern, indem wir den gesamten

Zahlungsprozess betrachteten.“ **Mittlerweile stellt Philipp Kadel mit der DIAGONAL Gruppe seinen Kunden eine umfassende und reibungslos funktionierende Prozesskette bereit**, die von der Bonitätsprüfung über Payment und Debitorenmanagement bis hin zum Inkasso reicht. Dabei verlässt sich sein Team von erfahrenen Experten auf Full-Service-Lösungen, die sie mit modernster Technologie umsetzen.

Umfassendes Zahlungs- und Forderungsmanagement: Die ganzheitliche Dienstleistung der DIAGONAL Gruppe

„Unser Leistungsportfolio der DIAGONAL Gruppe zeichnet sich vor allem durch ein umfassendes und kundenzentriertes Angebot im Bereich des Zahlungs- und Forderungsmanagements aus“, verrät Philipp Kadel. Dabei beginnen die Leistungen der DIAGONAL Gruppe tatsächlich bereits vor dem Abschluss eines Geschäfts mit der Betrugsprävention und Bonitätsprüfung. Hierbei wird auf mehrere Datenbanken zugegriffen, um eine zuverlässige und unabhängige Beurteilung sicherzustellen. Im Zahlungsmanagement fungieren die Experten als eigener Payment-Service-Provider und wickeln sämtliche Zahlungstransaktionen über ein eigenes Payment ab. Mit über 200 internationalen Zahlarten sind sie hierbei in der Lage, sowohl den Bedürfnissen des deutschen Marktes als auch der internationalen Expansion ihrer Kunden gerecht zu werden.



Im Forderungsmanagement übernimmt die DIAGONAL Gruppe die Erstellung und den Versand von Rechnungen, die Entgegennahme von Zahlungseingängen sowie das kaufmännische Mahnwesen – stets unter dem Corporate Design des Mandanten. Das Inkasso wird, falls erforderlich, bis zur Zwangsvollstreckung durchgeführt, wobei der Fokus auf Automatisierung, Empathie und Transparenz liegt, um das Image der Kunden zu schützen. Darüber hinaus bietet die DIAGONAL Gruppe Spezialprodukte wie den abgesicherten Rechnungskauf, der unter anderem das Risiko eines Zahlungsausfalls eliminiert, erklärt Philipp Kadel.

„Insgesamt bildet unser Angebot eine integrierte und durchdachte Lösung, die Kunden in jeder Phase des Zahlungs- und Forderungsprozesses unterstützt.“

Maßgeschneiderte Lösungen für jeden Kunden: Wie Philipp Kadel die Branche prägen will

„Mit unserem Angebot der DIAGONAL Gruppe richten wir uns insbesondere an Kunden aus dem gehobenen Mittelstand, wie große E-Commerce-Unternehmen, Stadtwerke, Verlage sowie Unternehmen aus dem Gesundheitswesen und Sport“, erläutert Philipp Kadel. So gelingt es ihm und seinem Team stets, auch branchenübergreifend sinnvolle und transparente Prozesse zu etablieren, um die Effizienz in den Zahlungsströmen zu steigern und die Liquidität der Kunden sicherzustellen. **Als Liquiditätsdienstleister möchten Philipp Kadel und die DIAGONAL Gruppe diesen Bereich nachhaltig prägen, indem sie als Vorreiter das Tempo und die Standards bestimmt.** Die Ambition ist damit klar: Das Unternehmen soll zum gefragtesten Dienstleister für die Prozesskette aus Zahlungs- und Forderungsmanagement aufsteigen. Zu diesem Zweck wird das ohnehin umfassende Angebot durchgehend optimiert und an die aktuellen Anforderungen angepasst, um ausnahmslos ein hohes Niveau garantieren zu können.

Anzeige



Sie wollen volle Transparenz, volle Kontrolle und maximale Effizienz ihrer Zahlungsströme?

Dann melden Sie sich bei Philipp Kadel von der DIAGONAL Gruppe!

Hier klicken, um zur Webseite von der DIAGONAL Gruppe zu gelangen.

In diesem Artikel: DIAGONAL Gruppe, Featured, Forderungsmanagement, Liquidität, Philipp Kadel, Zahlungsmanagement, Zahlungsprozess

GESCHRIEBEN VON

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.

🗨️ Klicke, um zu kommentieren

Weitere Beiträge:



**ERFAHRUNGEN MIT
LOFT FILM –
SO IST DIE
ZUSAMMENARBEIT MIT
DER ERKLÄRVIDEOAGENTUR
WIRKLICH**



**DARIO GABRIEL:
DER PRODUZENT HINTER
MARKTFÜHRERN**



**JAN BAHMANN:
„JEDER MENSCH IST
EINZIGARTIG UND
INDIVIDUELL – UND SO
MUSS AUCH DAS
ABNEHMPROGRAMM
SEIN!“**



**NIKLAS BECKER:
WIE SIE DIE
LIEBE NICHT
LÄNGER
DEM ZUFALL
ÜBERLASSEN**