

Hoist Finance

Eine multinationale Finanzdienstleistungsgruppe



Das Unternehmen

Hoist Finance ist ein professioneller und erfahrener Partner für Restrukturierungsmaßnahmen international agierender Banken und Finanzinstitute. Das Unternehmen hat sich auf die Abwicklung von notleidenden Krediten spezialisiert und unterstützt Forderungsschuldner dabei, schuldenfrei zu werden. Nach dem Ankauf notleidender Kredite kontaktiert Hoist jeden Schuldner und führt ein offenes Gespräch, um seine Lage zu verstehen. Gemeinsam mit jedem Schuldner erarbeitet Hoist dann eine vernünftige, langfristige Ratenzahlungsvereinbarung. Hoist Finance hat Niederlassungen in 10 europäischen Ländern.

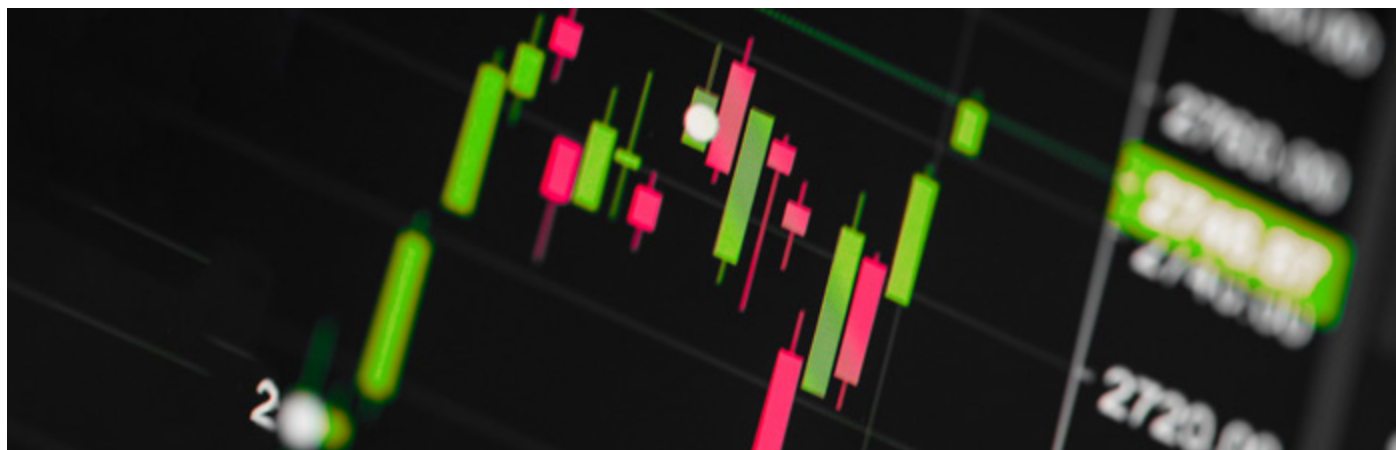
Ausgangssituation

2014 startete Hoist eine eigene operative Basis in Polen. Im polnischen Contact Center, das erworben wurde, wurde noch manuell gewählt. Das bedeutete, dass die Sprechzeit der rund 45 Agenten durch Besetztzeichen, Anrufbeantworter/Mailboxen und Anrufe, bei denen niemand abnahm, eingeschränkt wurde. Das hat sich negativ auf die Produktivität der Agenten ausgewirkt und sie entsprechend frustriert. Der dringendste Handlungsbedarf zur Verbesserung der Performance bestand also darin, eine Effizienzsteigerung des Outbound Dialing Prozesses durch Automatisierung zu erreichen.

Allerdings sollte das nur der Ausgangspunkt sein. Die übergeordnete Zielsetzung von Hoist ist eine Modernisierung aller Contact Center Funktionen in Polen und weiteren Regionen.

“Die Mission von Hoist ist es, Menschen dabei zu unterstützen, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen und Aspect Via® hilft uns, dies effizienter zu tun.”

– Dirk Katschenges, Head of Group IT-Service



Gewünschte Lösung

Hoist suchte eine Lösung zur Erhöhung der Effizienz im Outbound, um die Sprechzeit zu erhöhen und mehr Kunden zu erreichen, ohne die Zahl der Agenten zu erhöhen.

Auf einer breiteren Ebene wollte Hoist eine zukunftssichere Contact Center Infrastruktur etablieren, die den Agenten eine moderne, nutzerfreundliche und produktivere Arbeitsumgebung bietet. Außerdem soll sie kundenorientierte Omnichannel-Kommunikationsmöglichkeiten für ein- und ausgehende Kundengespräche sowie digitale Self-Services ermöglichen.

Weitere Kernanliegen waren Flexibilität und Skalierbarkeit – Hoist Finance wollte eine hochflexible, skalierbare Lösung, mit der es auch möglich ist, ausgelagerte Partner zeitlich befristet mit in die Unternehmenslösung einzubinden, um Bedarfsspitzen, die beispielsweise durch den Erwerb weiterer Portfolien entstehen, zu decken. Das gewünschte Bereitstellungsmodell war deshalb die Cloud in Kombination mit einem auf Mietlizenzen basierendem Preismodell.

Gründe für die Wahl von Aspect

Hoist Finance setzt die gesamte Palette der Aspect Lösungen bereits seit einigen Jahren erfolgreich an seinen Standorten in Deutschland, Frankreich und England ein. Deshalb war das Unternehmen daran interessiert, auch am expandierenden Standort Polen Aspect Technologie einzusetzen, mit Spanien und Italien als nächste Schritte. Während die bisherigen Installationen On-Premise erfolgten, entschied Hoist sich nun bei seinen neuen Implementierungen für den Umzug in die Cloud und damit für den Einsatz von Aspect Via®. Die cloudbasierte Contact Center Software umfasst ein vollständiges Set von Kundenservice-Funktionen, einschließlich nativem Interaction Management, Workforce Optimisation, IVR und digitalem Self-Service.

“Aspect ist uns seit langem ein verlässlicher und innovativer Lösungsanbieter. Den hohen Standard, den wir im On-Premise Bereich erwarten, erfüllt Aspect auch mit seinem SaaS-Angebot – mit all den zusätzlichen Vorteilen eines für die Cloud maßgeschneiderten Angebots.”

– Dirk Katschenges, Head of Group IT-Service

Ergebnisse

Das Dialer Projekt in Polen startete Anfang des Jahres 2018 und war innerhalb von 4,5 Monaten statt der veranschlagten 6 abgeschlossen; eingeschlossen aller Konfigurationen, Coachings, Schulungen und der gesamten Übergabe.

Der automatische Dialer erkennt Besetzzeichen, Anrufbeantworter/Mailboxen und nicht entgegengenommene Anrufe mit konfigurierbaren Regeln für Wiederholungsversuche und Eskalation und steigert dadurch die Agentenproduktivität. Die benutzerfreundliche Gestaltung der Lösung hat die Arbeitsmotivation und die Zufriedenheit der Agenten verbessert. Denn die neue Web-Benutzeroberfläche bietet den Agenten ein deutlich intuitiveres und ansprechenderes Erlebnis, das ihnen im Kundengespräch hilft, Entscheidungen schneller und informierter zu treffen. Dieser Effizienz- und Produktivitätsgewinn spiegelt sich in der Erreichbarkeitsquote und der höheren produktiven Sprechzeit für die Agenten.

Die operative Effizienz hat sich signifikant verbessert: Der Dialer hat die Outbound KPIs nachhaltig beeinflusst. Die Zahl der ausgehenden Anrufe stieg um 45 %, das Verhältnis Versuch/Agent ist um das 5,5 fache gewachsen. Dank der automatischen Erkennung von Anrufbeantwortern/Mailboxen und Besetztzeichen konnte der Anteil der bearbeiteten Anrufe ebenfalls auf eine Kontaktquote von 5-10% gesteigert werden. Dadurch verbringen die Agenten mehr Zeit im Gespräch mit den Kunden, die Sprechzeit stieg auf 40-70% (vorher 25-37%). Durch die wachsende Outbound Aktivität stieg auch das Volumen der über Aspect Via® eingehenden Anrufe deutlich um ungefähr 25%. Da eingehende Anrufe nun besser gegenüber den ausgehenden priorisiert werden, sind die Abbruchzahlen trotz des höheren Inbound Aufkommens unverändert geblieben.

Für den Geschäftserfolg sind die Zahlungsverprechen eine entscheidende Größe und diese Kennzahl ist enorm gewachsen: Der Vergleich der Anzahl der Zahlungsverprechen aus dem Zeitraum vor und nach der Installation des Dialers auf der Grundlage des Verhältnisses Agent / Tag zeigt einen 2,5 fachen Anstieg der Zahlungsverprechen.

Hoist hat das gesamte Aspect Via Enterprise Paket für sein polnisches Contact Center lizenziert und wird die Funktionalitäten Schritt für Schritt implementieren. Dabei sorgt der All-in-One Ansatz von Aspect Via dafür, dass der Aufwand für die internen IT Ressourcen so gering wie möglich ist. So kann Hoist sich auf sein Geschäft konzentrieren und nutzt die Vorteile moderner Kundendialogfunktionen über eine Plattform, die auch weitere Funktionalitäten wie Workforce Optimisation und anwendungsübergreifendes Echtzeit- und historisches Reporting umfasst – alles über eine gemeinsame Benutzeroberfläche.

Als nächste Schritte plant Hoist die Einführung des Inbound Call Handling und des Outbound Dialers von Aspect Via an seinen Standorten in Spanien, Italien und Deutschland sowie den europaweiten standortübergreifenden Einsatz von diesen Tools und digitalem Self-Service.

“Wir stehen am Anfang unserer Reise in die Cloud und die bisherigen Ergebnisse sind mehr als ermutigend.”

– Dirk Katschenges, Head of Group IT-Service

Corporate and Americas Headquarters

2325 E. Camelback Road, Suite 700
Phoenix, AZ 85016
+(1) 602 282 1500 office
+(1) 602 956 229 fax

Europe & Africa Headquarters

The Record Store, 15 Pressing Lane
Hayes UB3 1EP, United Kingdom
+(44) 20 8589 1000 Tel.
+(44) 20 8589 1001 Fax

Asia Pacific & Middle East Headquarters

7 Temasek Boulevard, #08-02 Suntec Tower One
Singapore 038987
+(65) 6590 0391 Tel.
+(65) 6324 1003 Fax

Über Aspect

Aspect hat es sich zur Aufgabe gemacht, Customer Engagement zu vereinfachen und zu verbessern. Unsere Enterprise Software wird jedes Jahr von Millionen von Agenten genutzt und unterstützt weltweit Milliarden von Verbraucherinteraktionen. Unsere branchenführenden Contact Center und Workforce Optimization Applikationen helfen Unternehmen dabei, Agenten einzubinden und außergewöhnliche Kundenserviceerlebnisse zu bieten. Unsere flexiblen, hochskalierbaren Lösungen für Self-Service und Live Interaction Management und Workforce Optimization sind On-Premises oder in jeder gehosteten, Private oder Public Cloud Umgebung verfügbar. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.aspect.com/de. Folgen Sie Aspect auf Twitter über [@Aspect_Europe](https://twitter.com/Aspect_Europe). Lesen Sie unsere Blogs auf <http://blogs.aspect.com/uk>.

