



PNO inkasso & T.CON: Automatisiertes Forderungsmanagement vergrößert Mahnerfolge

Inkasso-Schnittstelle übergibt Mahnprozesse

PNO inkasso, Spezialist für das automatisierte Forderungsmanagement, hat gemeinsam mit T.CON, einem Servicepartner von SAP, eine bidirektionale Schnittstelle zum ERP-System entwickelt.



© krimar, Shutterstock.com

Anwender können ihr Mahnwesen jetzt direkt aus dem SAP Finanzwesen-Modul an PNO inkasso übergeben, wahlweise manuell oder automatisiert. Dank der Inkasso-Schnittstelle in SAP sparen sich Unternehmen ein aufwändiges, zeit- und personalintensives Mahnverfahren und erhöhen gleichzeitig ihre Mahnerfolge. SAP-Anwender haben bei der manuellen Übergabe die Wahl, welche und wie viele Außenstände zu welchem Zeitpunkt an PNO übertragen werden sollen, während beim automatisierten Verfahren alle offenen Forderungen gemäß zuvor definierter Parameter ins Inkasso gehen. Dabei bietet der Inkasso-Experte seinen Unternehmenskunden ein ausgesprochen kostenfreundliches Honorarmodell: Im Gegensatz zu zahlreichen Wettbewerbern erhebt PNO keinerlei Mitgliedsbeiträge oder Einstellgebühren und verzichtet sogar im Fall einer erfolglosen Mahnung auf eine Bearbeitungsgebühr. Außerdem können Anwender über die bidirektionale Schnittstelle jederzeit den Status des Mahnprozesses bei PNO verfolgen. Unternehmen, die das SAP ERP-System nutzen, haben die Möglichkeit, die Übernahme des Forderungsmanagements durch PNO als eigene

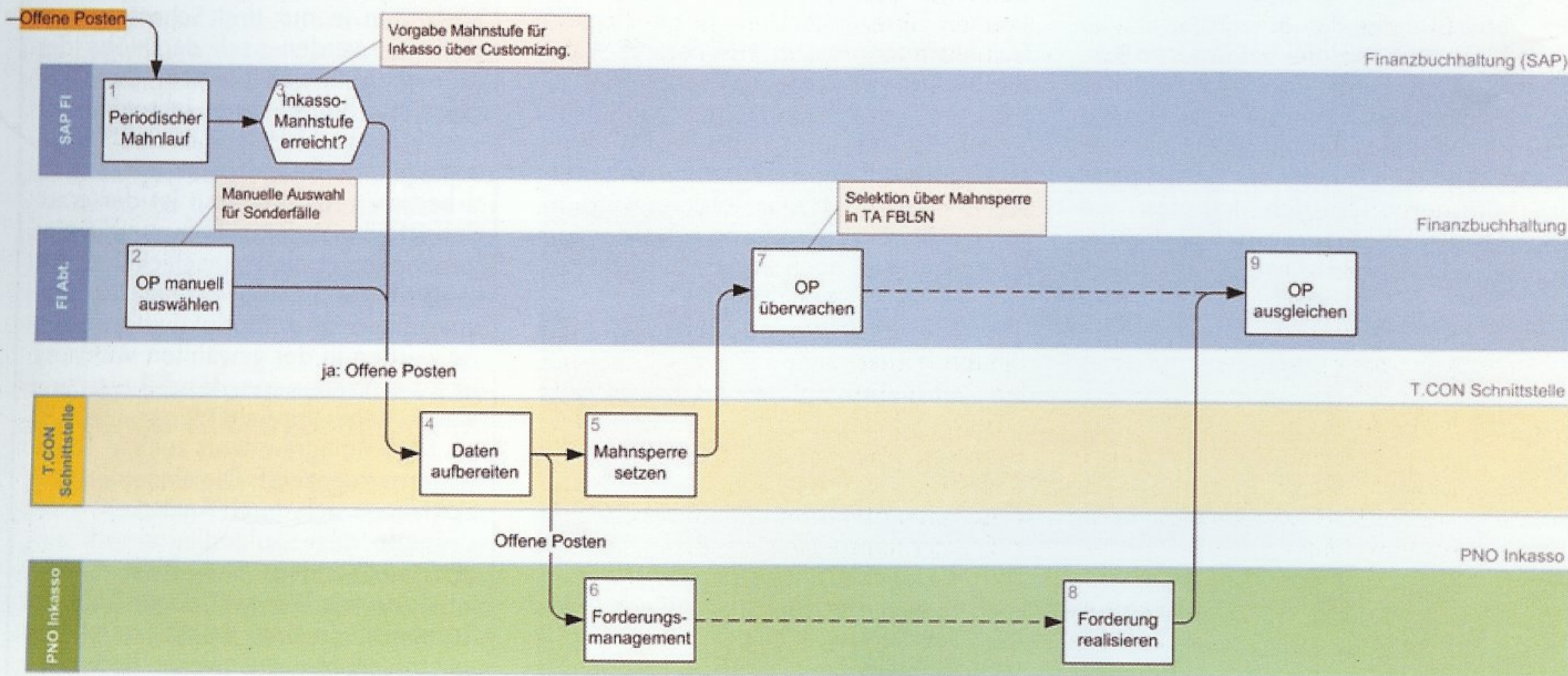


Alfons Winhart, Vorstandsmitglied, PNO inkasso.

Mahnstufe zu definieren, die vollautomatisch an den zugelassenen Inkassodienstleister übergeben wird. Händler können zum Beispiel festlegen, dass die Forderungsübergabe in der ersten und zweiten Mahnstufe noch manuell, in der

dritten aber automatisiert erfolgen soll. Alternativ ist die Weitergabe des Mahnprozesses direkt aus SAP heraus auch zu einem frei definierbaren Zeitpunkt möglich. Hierzu bekommen SAP-Anwender eine Liste aller Außenstände eines Kunden angezeigt und haben die Wahl, ob sie einzelne Forderungen oder gleich alle offenen Rechnungen per Mausklick an PNO übergeben möchten. „Es ist leider keine Seltenheit, dass Unternehmen trotz eines hohen zeitlichen und finanziellen Aufwands im eigenen Haus immer wieder auf offenen Rechnungen sitzen bleiben. Das ist ärgerlich und geschäftsschädigend zugleich“, erklärt Alfons Winhart, Vorstandsmitglied bei PNO inkasso. „Wir treten dort in Aktion, wo unsere Kunden ihr eigenes Mahnwesen nicht mehr erfolgsversprechend durchführen können. Unsere Kernkompetenz ist die Einforderung von Außenständen. Offene Forderungen über die voll ins SAP-System integrierte Inkasso-Schnittstelle an PNO zu übergeben, ist die effektivste Möglichkeit, um Mahnprozesse unkompliziert, zeitnah und kostengünstig abzuwickeln.“

www.pno-inkasso.de
www.team-con.de



Der Prozessablauf einer SAP-Schnittstelle von PNO inkasso: Übergabe offene Posten an Inkasso.