

Lassen Sie kassieren Billing und Forderungsmanagement erfolgreich auslagern

Die Rechnungsstellung markiert einen kritischen Punkt für den unternehmerischen Erfolg. Zahlt der Kunde – ja ist er überhaupt solvent? Wie gross ist der Aufwand für die Rechnungserstellung, die Debitorenverwaltung und die Zahlungsabwicklung? Diese Fragen machen deutlich, dass mit der Rechnungsstellung an König Kunde ein vielschichtiger und mehrstufiger Prozess in Gang kommt, der für Unternehmen aussergewöhnlich wichtig ist. Einmal weil keine Forderung verloren gehen sollte. Und weil der Prozess der Rechnungsstellung bei Firmen mit zahlreichen Endkunden Grössenordnungen erreichen kann, die ein Outsourcing zur sparsamen Alternative werden lassen.

TEXT: ALEXANDER SAHEB

Die grossen Anbieter auf dem Markt für das Outsourcing von Billing und anschliessender Services offerieren eine nahtlos integrierbare und aufeinander abgestimmte Dienstleistungspalette. Beispielsweise wird schon in der Phase der Waren- oder Dienstleistungsbestellung eine Bonitätsprüfung des Kunden vorgenommen. So kommt man gar nicht in die Verlegenheit, an eventuell zahlungsunfähige Besteller geliefert zu haben. Im Anschluss erfolgt die Rechnungsstellung und der Versand. Selbst-

verständlich wird der Zahlungseingang überwacht. Gegebenenfalls wird die Angelegenheit weitergeleitet an das Mahnwesen und schlimmstenfalls an eine kooperierende Inkassofirma. Diese liefert auch die am Anfang des Bestellprozesses genutzten Bonitätsdaten aus ihrer Datenbank.

Je nach Dimension der outgesourceten Prozesse sind Einsparungspotenziale von bis zu 30 Prozent möglich. Und wer nicht die ganze Prozesskette nutzen möchte, kann auch nur einzelne Elemente einkaufen, beispielsweise die Rechnungserstellung und den Versand

in Papierform oder nur das Inkasso. Dafür sollte man aber klar definierte Prozesse im Debitorenmanagement und allenfalls Inkassowesen haben, damit diese einwandfrei beschrieben werden können. Auch

renz gewährleistet, welche Rechnungen sich in welchem Status befinden.

Schliesslich kann das Outsourcing der Rechnungsstellung auch neue Möglichkeiten und Vertriebs-

«Je nach Dimension der outgesourceten Prozesse sind Einsparungspotenziale von bis zu 30 Prozent möglich»

wenn die jeweiligen Vorgänge nicht mehr im eigenen Haus erfolgen, ist doch durch ihre vollständige Erfassung eine stete Transpa-

kanäle eröffnen. Davon haben beispielsweise die SBB profitiert, als sie die Rechnungsstellung und das Forderungsmanagement für das

WUSSTEN SIE SCHON...

...dass Outsourcing-Potenzial entdecken einfach ist? Hier ein Witz zum Thema: Ein Pessimist, ein Optimist und ein Controller sitzen in einer Kneipe vor einem Glas. «Halb voll», sagt der Optimist, «halb leer» meint der Pessimist. «Das Glas ist für seinen Zweck 100 Prozent zu groß», erklärt der Controller. (von Thomas Rövekamp in «Der Spiegel»)

Generalabo an yellowworld vergeben haben. Bisher war das GA nur nach persönlicher Vorsprache am SBB-Schalter erhältlich. Mit dem Verkauf über das Internet oder das Contact Center wollten die SBB neue Kunden erreichen. Der gesamte Bestellprozess, die Rechnungsstellung sowie das Überwachen des Zahlungseinganges erfolgen jetzt durch einen einzigen, externen Dienstleister. Das brachte den gewünschten Mehrumsatz in die Kassen der Bahn – Outsourcing kann eben auch neue Türen öffnen.

ANZEIGE

Auch ein Nationaltrainer kann nicht alles alleine machen.



Konzentration auf die eigenen Stärken ist matchentscheidend. Die nötigen Freiräume dazu schafft Ihnen ein Partner, dessen Spielfeld dort beginnt, wo Ihres aufhört. Wir übernehmen Ihre Prozesse für Verrechnung und eCommerce und vernetzen Sie so optimal mit Ihren Geschäftspartnern.

www.yellowworld.ch

yellowworld

E-Business powered by Swiss Post