

Mahnungen

Rufen Sie monatlich die Debitoren mit den höchsten offenen Posten an? Erstellen Sie monatlich einige Mahnungen von Hand? Oder warten Sie, bis Ihr Geld eintrifft? Von welcher Seite Sie sie auch betrachten, offene Posten kosten Sie Geld. Mit einer geringen Investition können Sie in diesem Bereich einfach Kosten sparen. Das Modul *Mahnungen* bietet Ihnen eine Übersicht über Ihre offenen Posten und schickt im Handumdrehen personalisierte Mahnungen. Dies ist eine zwar bescheidene, aber sehr praktische Ergänzung zu AccountView, die Ihnen versteckte Kosten in beträchtlicher Höhe einspart.

Db/Kr	Beleg-Nr.	Datum	Alt	Fäll	Erst.Dat.	Nr.	Offener Betrag
100001	200120009	01.02.2001	77	47	..	0	1.415,19
100001	200120011	14.02.2001	64	34	..	0	8.539,92
100002	200120010	11.02.2001	67	67	19.03.2001	1	14.125,32
100002	200120015	10.03.2000	405	405	19.03.2001	1	240,12
100004	200120004	12.01.2001	97	97	19.03.2001	1	5.475,00
100004	200120005	17.01.2001	92	92	19.03.2001	1	1.117,98
100004	200120012	16.02.2001	62	62	19.03.2001	1	5.481,00
100004	200120014	23.02.2001	55	55	19.03.2001	1	1.361,96
100009	200120013	17.02.2001	61	31	..	0	20.880,00

Wozu brauche ich es?

Nicht alle Schuldner zahlen ihre Rechnungen gleich schnell. Niemand möchte zu früh zahlen, einige möchten den gebotenen Skonto nutzen, wieder andere zahlen kurz nach Ablauf der Zahlungsfrist, aber einige Rechnungen bleiben längere Zeit unbeglichen. Vorübergehende Liquiditätsprobleme, eine chaotische Verwaltung oder bewusstes Hinausschieben: Sie müssen Ihrem Geld hinterherrennen. Solange die Zahl der offenen Posten klein bleibt, reichen einige Anrufe oder Briefe. Bei größeren Mengen ist die automatische Erstellung der Mahnungen von größter Wichtigkeit. Doppelte Mahnungen können Ihre Kunden vergraulen. Und wenn Sie bestimmte Posten vergessen, bekommen Sie bestimmt nie Ihr Geld.

Ziel des Moduls *Mahnungen* ist, Ihre Debitoren möglichst effizient über ihre Verbindlichkeiten zu informieren. Das Modul bietet ihnen große Flexibilität. Sie können nicht nur aus drei Mahnungslayouts wählen, bei der Auswahl des Layouts wird automatisch auch die Zielgruppe oder Sprache des Debtors berücksichtigt. Sie können für jede Debitorengruppe drei Layouts erstellen. Zum Beispiel drei allgemeine deutsche Mahnungen, drei angepasste Versionen für Ihre größeren Kunden und drei englische oder französische Mahnungen für Ihre ausländischen Kunden. Das gewünschte Layout wird automatisch anhand des Sprachcode des Debtors gewählt, Sie brauchen sich um nichts mehr zu kümmern. Den Ton der drei Mahnungen bestimmen Sie, zum Beispiel eine höfliche Erinnerung, eine formelle Mahnung und die Information, dass die Forderung einem Inkassobüro übertragen wurde.

Dabei sind zwei Szenarien vorstellbar, die den am häufigsten vorkommenden praktischen Situationen entsprechen. Ein Szenario geht von der Anzahl der bereits versandten Mahnungen aus. Das erste Mal wird Mahnung 1, anschließend Mahnung 2 und schließlich Mahnung 3 benutzt. Dieses einfache, aber sehr effektive Szenario ist dann geeignet, wenn Sie nicht regelmäßig Mahnungen erstellen, weil die Wahl der Mahnung nicht mit der Fälligkeitsfrist der offenen Posten zusammenhängt. Alle Kunden erhalten zunächst die freundliche Zahlungserinnerung, Sie werden also nie bereits in der ersten Mahnung mit einem Inkassobüro drohen. Auch dann nicht, wenn Sie wegen Zeitmangel schon drei Monate keine Mahnungen verschickt haben.

Das zweite Szenario eignet sich eher für Unternehmen, die regelmäßig Mahnungen erstellen, zum Beispiel wöchentlich oder monatlich. Dabei wird ausschließlich die Fälligkeitsfrist des offenen Postens zugrundegelegt. Die Anzahl der Tage können Sie selbst bestimmen. Wenn Sie zum Beispiel 45 und 90 Tage eingeben, wird für Posten, die noch keine 45 Tage alt sind, Mahnung 1 verwendet, für Posten über 45 Tagen Mahnung 2 und bei Posten über 90 Tagen Mahnung 3. Natürlich bieten beide Szenarios die in der Praxis erforderliche Flexibilität. Im ersten Szenario können Sie beispielsweise die Anzahl der registrierten Mahnungen von Hand ändern. Für den Fall, dass Sie einem großen Kunden zunächst noch eine formelle

Mahnung schicken möchten. Im zweiten Szenario können Sie den Stichtag ändern. Für den Fall, dass Sie die Erstellung der Mahnungen mal eine Woche ausstellen müssen.

Auch die Markierung der offenen Posten verläuft mit dem Modul sehr effizient. Sie brauchen sie nicht mit der Hand durchzugehen, um zu bestimmen, welche Sie anmahnen möchten. Sie markieren sie anhand des Stichtages und Mindestbetrages automatisch, wobei Sie bestimmte Posten automatisch überspringen können: Gutschriften, Posten, die an ein Inkassobüro vergeben wurden und Posten von Debitoren, die Ihnen eine Einzugsermächtigung erteilt haben. Anschließend gehen Sie noch mal durch die Liste, und alle Debitoren bekommen auf Knopfdruck die richtige Mahnung. Hat ein Debitor mehrere Posten, werden sie automatisch in einer Mahnung zusammengefasst.

AccountView wird natürlich durch praktische Details gekennzeichnet. Wie eine eigene Registerkarte für Notizen für jeden offenen Posten, in der Sie zusätzliche Informationen eintragen können. Oder die Möglichkeit, die einzelnen Posten für Mahnungen zu blockieren, so dass Sie Ausnahmefälle berücksichtigen können. Und die Felder, in denen Sie registrieren können, dass ein Posten vergeben wurde oder in denen sich das Datum der zugesagten Zahlung eintragen lässt. Übersichtliche Berichte über Ihre offenen Posten einschließlich Liquiditätsprognosen ergänzen das Modul. Wenn Sie auch über den *BusinessModeller* (Finanzwesen) verfügen, können Sie das Fenster sogar nach eigenem Wunsch einteilen. Andere Spalten oder Sortierungen, eigene Auswahlen und eigene Felder können Sie in eigenen Ansichten und Registerkarten verwenden.

Mahnungen ist ein effizientes Mittel zur Kosteneinsparung. Ob Ihre offenen Posten jetzt schneller bezahlt werden, ob Sie bei der Erstellung der Mahnungen Zeit sparen oder beide Faktoren sich günstig auswirken, das Modul macht sich in kürzester Zeit bezahlt.

Was kaufe ich dafür?

- Zentrales Mahnungsfenster mit allen erforderlichen Daten für jeden offenen Posten einschließlich Angaben über Alter, bereits erstellten Mahnungen und Zahlungen
- Mahnungstammdaten einschließlich Notiz und dem Datum der zugesagten Zahlung
- Blockieren von Mahnungen und Vergabe der offenen Posten
- frei wählbares Stichdatum
- Standardlayouts, eingebauter Layout-Designer und automatische Layoutauswahl:
 - aufgrund der Anzahl Mahnungen oder der Fälligkeitsfrist des offenen Postens
 - drei unterschiedliche Layouts für jeden Sprachcode
- Markierung der offenen Posten von Hand, automatisch aufgrund des Stichtages und des Mindestbetrages, unter Ausschluss der vergebenen Posten, Gutschriften und Lastschriften
- Standardberichte:
 - Mahnungen; Kontrollliste; Offene Posten; Offene Posten-Analyse; Liquiditätsprognosen

Was bringt es?

- Schneller und effizienter Versand Ihrer Mahnungen. Ob Sie Ihre Mahnungen dreimal jährlich oder wöchentlich versenden, Sie sprechen Ihre Kunden persönlich an, die Mahnung ist auf den Stand der offenen Posten zugeschnitten.
- Eine flexible, aber einfache und benutzerfreundliche Lösung. Versand des Standardbriefes an durchschnittliche Debitoren, Anpassungen problemlos möglich für Ausnahmen.
- Umfassender Einblick in Ihre offenen Posten und das Zahlungsverhalten Ihrer Debitoren. Die Analyseberichte machen sofort auf notorische säumige Zahler aufmerksam. Anhand dieser Informationen können Sie gerichtete Nachfassaktionen durchführen oder den Kreditlimit einschränken.

Wie viel Zeit benötigen Sie monatlich für die Telefonate mit Ihren Debitoren? Wie viel Zeit kostet es Sie jetzt, eine Übersicht der offenen Posten zu erstellen? Wie hoch ist das durchschnittliche Alter Ihrer offenen Posten? Wie viel sparen Sie in einem Jahr, wenn das Alter um zehn Tage gesenkt wird oder wenn Sie die Hälfte der Debitoren nicht mehr anrufen müssen? Wir wetten zehn zu eins, dass dieser Betrag höher ist als Ihre Investition in das Modul *Mahnungen*.

Was kostet es?

Sie investieren € 295,- (exkl. USt.). Das Modul ist eine Erweiterung zu *AccountView Team* oder *AccountView Business*.