

Forderungsmanagement - Financials Best Practice

Credit-, Collection- und Dispute-Management – bieten als Teil Ihres Order-to-Cash-Prozesses beachtliche Optimierungspotentiale

Credit Management

Die Steuerung über Credit Limits erfolgt voll integriert in den Vertriebsprozess. Externe Informationsanbieter können direkt angebunden werden. Über verteilte SAP und non-SAP Systeme hinweg kann eine zentrale Sicht auf den Kunden sichergestellt werden. Das neue Credit Management ersetzt mit S/4HANA das klassische Kreditmanagement.

Collection Management

SAP Collections Management unterstützt die effiziente Betreuung von Forderungen. Der Sachbearbeiter erhält einen Vorschlag der zu bearbeitenden Kundenkonten inklusive entsprechender Priorisierung. Die Historie der Bearbeitung wird automatisch protokolliert. Zahlversprechen werden einfach erfasst und überwacht. Für komplexe Aufgabenstellungen ist das Collections Management in das Dispute Management integriert.

Dispute Management

SAP Dispute Management unterstützt die Bearbeitung von Kundenreklamationen, offenen Rechnungen und ungeklärten Abzügen. Diese werden als Klärungsfall in SAP angelegt und bilden den Rahmen für eine strukturierte Bearbeitung.

Durch die Integration mit der Debitorenbuchhaltung und dem Vertrieb werden einerseits die Klärungsfälle in diesen Transaktionen verfügbar und Zahlungsinformationen werden automatisch in den Klärungsfall übernommen.

Elektronische Zahlungseingangsverarbeitung

Die automatisierte Verarbeitung der Kontoauszüge schafft Personalressourcen für ein aktives Forderungsmanagement. scc konnte erfolgreich in zahlreichen Projekten eingesetzte Fremdprodukte für die automatisierte Bearbeitung des Kontoauszuges durch die SAP Standardlösung ersetzen.

Credit Management

Collection
Management

Dispute
Management

Elektr.
Zahlungseingangs-
verarbeitung

Days Sales Outstanding (DSO) - Optimierung