

**Masterminds**

Wolfgang Hetlinger (l.) und Toni Moser gründeten 2011 KNP Financial Services mit dem Ziel, mittels Digitalisierung ein papierloses Forderungsmanagement anbieten zu können.



Papierlos und effizient mahnen

Die KNP Financial Services zeigen, wie modernes Forderungsmanagement kundenfreundlich funktioniert.

WIEN. 2011 von Toni Moser und Wolfgang Hetlinger (Bild oben) gegründet, gilt die KNP Financial Services heute als *der* Spezialist für effektives, innovatives und ganzheitliches Forderungsmanagement – nicht nur in Österreich, auch in der Europäischen Union, in Russland und der Ukraine.

Ziel der KNP war von Anfang an, auf Digitalisierung zu setzen, um papierlos arbeiten zu können. Die Vorteile liegen auf der Hand: gesteigerte Produktivität, zeitsparender Informationsaustausch und Papierbearbeitungskosten bei nahezu Null.

Wer oder was dahintersteckt

Der Informationsaustausch zwischen KNP-Mitarbeitern, den Mandanten und den Schuldern führt dabei zu niedrigeren Fehlerquoten, verhindert Dokumentverluste und ermöglicht enorme Zeitersparnisse. „Der Mandant übermittelt Forderungen per

E-Mail, diese werden von unseren Mitarbeitern angelegt. Bei umfangreicher Übermittlung von Fällen, werden diese über eine Software/Filter importiert, die Integration für den bidirektionalen Datenaustausch zwischen der KNP und dem Klienten kann bis in das ERP-System des Auftraggebers reichen. So werden die Fälle automatisch in das Mahnsystem importiert und auf Plausibilität geprüft“, erklärt Toni Moser die technische Vorgangsweise.

Der gesamte Erfassungs- und Durchführungsprozess kann durchgängig und transparent mit einem Höchstmaß an zeitsparenden Automatisierungen abgewickelt werden, betont Wolfgang Hetlinger und erläutert: „Die Betreibungsprozesse werden bereits bei Übermittlung der ersten Fälle einmalig festgelegt. Sämtliche Arbeitsschritte, Reaktionen der Schuldner auf diese Arbeitsschritte sowie manuelle Kundenkommunikation wird in

einem Akt erfasst. Es entsteht eine digitale Kommunikationshistorie und eine geschlossene Prozesskette von unseren Kunden bis hin zum gerichtlichen Mahnverfahren.“

Durch die vertiefte Automatisierung, die bei KNP schon gelebt wird, ist man um stetige Innovationen bemüht und arbeitet bereits an einer dichteren Integration mit weiteren Informationssystemen.

Die Sicht des Kunden

Stefan Stefanov von der Stefanov Steuerberatung GmbH berichtet dazu aus der Praxis: „Als Steuerberater ist es mir wichtig, einen verlässlichen, starken Partner im Bereich des Forderungsmanagements an meiner Seite zu haben. Mit KNP habe ich diesen Partner gefunden. Offene Forderungen werden von uns per E-Mail an KNP weitergeleitet, und so nimmt auch schon die Betreuung ihren Lauf.“

Bei wichtigen Betreuungsschritten bzw. bei Übergabe zur gerichtlichen Geltendmachung werden uns unaufgefordert Berichte bzw. eine Empfehlung übermittelt. Über die Website der KNP können wir zusätzlich jederzeit den Stand der offenen Forderungen online einsehen. Für mich entstehen bei der außergerichtlichen Betreuung keinerlei Kosten.“



Zufriedener KNP-Kunde: Stefan Stefanov, Stefanov Steuerberatung GmbH.