

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ FÜR AUTOHAUS UND WERKSTATT

OP-LISTE

Rasches und individuelleres Mahnsystem mit
Daten aus SAP

michael@holub.or.at | 0664/531-78-83

OP-Liste



- Wie regelmäßig wird ein Mahnlauf gestartet?
- Wird das vom ERP-System automatisch angestoßen?
- Welche Schritte sind dafür notwendig?
- Kann die Mahnstufe mit einem Kommunikationspfad gekoppelt werden?
 - Mail, Post, eingeschrieben, RA
- Können per Mail auch die relevanten Rechnungen als PDF mitgeschickt werden?
 - Rückfragen minimieren: „Ich habe Rechnung nicht bekommen“
- Sollen Rückmeldungen auf z.B. erste Mahnstufe automatisch von KI bearbeitet werden?
 - Soll auch eine Bezahlung in Evidenz genommen werden?
 - Wo liegt eine solche Evidenzliste heute?

ACHTUNG



- Diese Ausführungen beziehen sich auf SAP
 - Implementierung bei Netzwerk mit SAP
 - Idee von Anwender
- Es ist weder geprüft noch wahrscheinlich, dass die Situation ähnlich ist bei anderen ERP-Systemen



Ausgangslage

Aussage Anwender

- SAP-Mahnwesen ist sehr komplex
 - Auch zu teuer
 - Muss noch verifiziert werden

Bedeutung Mahnwesen

- Mahnwesen ist generell kein beliebtes Thema
- Gutes Mahnwesen erhöht aber die Liquidität



Vorschlag Anwender

1.Export

- Mahnungen / OP-Liste
- Aus SAP

2.Rechnung

- Direkt aus dem Archiv hinzufügen
 - Kundenausrede „Ich finde die Rechnung nicht“

3.AI/KI

- Kann Texte individuell erstellen → ein Mail verfassen
- Antwortmail abgreifen → weiterleiten

Umsetzung Anwender



- Eine fertige Lösung selbst erstellt
- Einfache Oberfläche
- Spezifisch für die Bedürfnisse des eigenen Betriebs



Hinweis

- Bei Nachfragen bei Autohäusern und Werkstätte
 - Mahnsystem funktioniert bei uns
- In Wahrheit
 - Niemand will sich damit beschäftigen
- Konsequenzen
 - Am Ende des Jahres zu viele Außenstände
 - Negative Auswirkungen auf Bilanz
 - Außenstände werden als „unsicher“ eingestuft
 - Erhöhung der Schuldentilgungsdauer als ein Ergebnis (z.B. eine Kennzahl bei Porsche, um einen Servicevertrag zu bekommen)

OP-Liste Kunden Außenstände Humor

Was der Kunde erwartet



Was Sales verspricht



Was Teamlead versteht



Was Developer liefert

