



Foto: Tiberius GTracchus – Fotolia.com

Mietrückstände erfolgreich managen

Sichere Einnahmen sind für die ÖSW-Firmengruppe die Basis für eine erfolgreiche Zukunft. Der KSV1870 unterstützt gemeinsam mit der Softwerkstatt GmbH durch eine innovative Lösung – Forderungsbetreibung inklusive.

Offene Forderungen sind keine Bagatelle, denn mit jedem Tag, der verstreicht, wächst die finanzielle Lücke. Das macht schnelles Handeln zum Gebot der Stunde, schließlich ist Liquidität ein entscheidender Erfolgsfaktor im Wirtschaftsleben. Beim Immobilienunternehmen ÖSW weiß man das. Die Firmengruppe verwaltet einen Bestand von rund 500.000 Wohnungen. Der Umgang mit offenen Forderungen ist für Österreichs größten privaten und gemeinnützigen Bauträger jedoch nichts Neues. Nun setzt die ÖSW-Firmengruppe auf die innovative IT-Lösung Im-moware® der Softwerkstatt GmbH, die zusätzlich über eine Schnittstelle an den KSV1870 angebunden ist.

Flexibilität in der Abwicklung. „Neben vielen wichtigen Funktionen unterstützt diese Software auch bei der Betreuung von Außenständen“, erklärt Mag. Robert Belsky, Leiter Rechnungswesen bei der ÖSW AG. Über die Schnittstelle kann der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH jede offene Forderung übergeben werden und so eine effiziente Betreuung sichergestellt werden. Die flexible Handhabung war dem Unternehmen dabei besonders wichtig. „Der Immobilienentwickler kann ab jeder beliebigen Mahnstufe die Betreuung an den KSV1870 übergeben. Das ermöglicht der ÖSW AG, die erste Zahlungserinnerung selber durchzuführen und die Forderung ab der zweiten Mahnstufe zu übergeben“, ergänzt Dipl.-Ing. Reinhold Hörschläger als Geschäftsführer der Softwerkstatt GmbH.

Vernetzung spart Zeit. „Durch das Anlegen im Schuldnerkonto entsteht ein neuer Inkassoauftrag. Mithilfe einer

Registerkarte haben wir immer einen Überblick über alle offenen Fälle“, erklärt Belsky. Die Daten werden dann über eine XML-Schnittstelle an den KSV1870 übergeben. „Die technische Anbindung gewährleistet einen raschen und präzisen Datenaustausch zwischen ÖSW AG und KSV1870. Das ist ein unschätzbare Vorteil, schließlich ist bei der Forderungsbetreibung Zeit ein wichtiger Faktor“, bestätigt Mag. Johannes Eibl, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH.

Der KSV1870 setzt dann die vereinbarten Inkassoschritte und berichtet den aktuellen Stand des Inkassofalls über Im-moware®. „Die beiden Unternehmen sind über die Lösung perfekt miteinander vernetzt und kommunizieren über kürzeste Wege“, fasst Belsky zusammen und ergänzt: „Jeder kennt seine Aufgabe und trägt durch einen optimierten Workflow zum Erfolg der Betreuung bei.“

Reporting muss sein. Zusätzlich werden die ÖSW-Mitarbeiter mit einem einfachen Reporting-Tool unterstützt. Durch die Anlehnung an den Windows-Standard und eine Integration der MS-Office-Produkte konnten sich die Mitarbeiter vom ÖSW schnell mit der Arbeitsweise von Im-moware® vertraut machen. Aufgrund der unkomplizierten Handhabung verfügt das Unternehmen über genügend Ressourcen, um seiner Kernkompetenz nachzugehen – nämlich Wohnprojekte zu realisieren, bei denen der Mensch, seine Bedürfnisse und Erwartungen im Vordergrund stehen. Wohninnovationen, hohe Dynamik und Flexibilität in der Umsetzung fixieren den Erfolg. ■



Mag. Robert Belsky, Leiter Rechnungswesen bei der ÖSW AG.