

Dem Kunden das Beste – atriga

Inkasso über unseren Kooperationspartner atriga

Bereits seit mehr als zwei Jahren arbeitet plentyMarkets nun schon erfolgreich mit dem Inkasso- und Forderungsmanagement-Spezialisten atriga zusammen. Mit wenigen Einstellungen kann jeder Nutzer die plentymarkets Shopsoftware mit atriga verbinden. Alle offenen Posten aus z. B. unbezahlter Vorkasse, unbezahlten Rechnungen und Rücklastschriften können dann automatisiert übertragen werden. Heute stellen wir die atriga etwas näher vor.



Senior Key Account Manager Bernd Heimer vertritt seine Firma regelmäßig auf den wichtigen Branchentreffs.

atriga: Qualität und Technik

Das Thema Inkasso wird häufig stiefmütterlich behandelt. Dabei ist der Aufwand für den Kunden eines solchen Unternehmens nicht sonderlich hoch und die Erfolge sind durchaus eindrucksvoll.

Beim Inkassounternehmen dagegen müssen die Abläufe gut strukturiert sein, um dem Kunden ein Optimum an Leistung bieten zu können.

Um ein Forderungsmanagement auf hohem Niveau zu bieten, bedarf es seitens eines Inkassounternehmens eines hohen Aufwandes im Vorfeld beziehungsweise hinter den Kulissen. Denn nur wenn große Datenmengen schnell und effizient verarbeitet werden können, erhalten Kunden auch schnell ihre ausstehenden Zahlungen, während sich die Kosten in vernünftigen

Rahmen bewegen. Ein vorbildliches Beispiel auf diesem Sektor ist die atriga GmbH.

Die Struktur

Vor etwa acht Jahren ist das Unternehmen in Langen bei Frankfurt am Main von Oliver Burgis und einigen privaten Investoren gegründet worden. Burgis, seit der Gründung und bis zum heutigen Tag Geschäftsführer der atriga, zeichnet sich zudem verantwortlich als Leiter der firmeneigenen IT-Entwicklungsabteilung, die mit ihren Entwicklungen Grundlage und Herzstück des Unternehmens bildet.

eine Firmensoftware entwickelt, die speziell auf die Bedürfnisse der Firma und deren Kunden eingeht und damit eine optimale Arbeitsgrundlage darstellt. Ergänzend dazu wurden weitere Entwicklungen, zum Beispiel im Bereich der Fraud-Prevention (Bonitätsprüfungen u. Ä.) oder bei Individuallösungen für Mandanten umgesetzt. Eingebettet in dieses technische Grundgerüst sind nun in unterschiedlichen Bereichen, wie dem Marketing, dem Vertrieb, der Produktentwicklung, der Kundenbetreuung, dem Call-Center, dem vorgerichtlichen sowie dem gerichtlichen Mahnwesen, der nachgerichtlichen Ein-



Die Juristen der atriga beraten die Mandanten bei allen Fragen des Forderungsmanagements.

Eine solche Abteilung ist nicht ureigenster Bestandteil eines Inkassounternehmens, aber gerade deswegen ist man bei der atriga besonders stolz darauf. So wurde dort

ziehung und Vollstreckung, der Rechtsabteilung und, nicht zu vergessen, dem Backoffice, insgesamt über 50 Mitarbeiter damit beschäftigt, den international weit



Die telefonische Schuldnerberatung steigert den Inkassoerfolg durch individuelles Eingehen auf die persönliche Situation des Schuldners.

über 19.000 Mandanten eine umfassende Unterstützung zu bieten.

Das Ziel

Denn darauf legt man bei atriga höchsten Wert. Aussagen wie etwa „lohnt sich nicht“ oder „geht technisch nicht“ sind keine ausreichenden Gründe, nicht über eine mögliche Realisierung zu sprechen und entsprechen auch nicht der Firmenphilosophie, nach der jederzeit eine schuldnerindividuelle Bearbeitung jedes einzelnen Inkassovorfalls gewährleistet sein soll. Ermöglicht wird dies durch ausgefeilte technische Standards für alle automatisierten Prozesse sowie hohes Engagement der Mitarbeiter. So gibt es bei atriga kein Standardverfahren nach einem vorgegebenen Schema, sondern es wird mit jedem einzelnen Mandanten der gewünschte und am sinnvollsten erscheinende Weg für jedes Inkassoverfahren abgesprochen, denn jedes Schuldnerportfolio ist unterschiedlich. Nur ein auf Individualität ausgelegtes Vorgehen bringt hier den maximalen Erfolg. Aber nicht nur der Einsatz, auch die Maßnahmen sind umfassend: Von der Bonitätsprüfung über den „acdc-Pool“ zur Verhinderung von Rücklastschriften bis hin zum eigentlichen Inkasso umorgt man bei atriga seine Kunden.

Insbesondere der „acdc-Pool“ ist für den Bereich „Zahlung per Lastschrift“ sehr hilfreich. Die Kriterien, die zum Ausschluss

führen, sind vom Nutzer eigenständig einstellbar und können auf seine Bedürfnisse angepasst werden. Bis zu 15 Prozent der Neuregistrierungen werden als potenzielle Betrüger oder Nichtzahler identifiziert. So wird schon im Vorhinein versucht, die Zahl der Inkassofälle zu minimieren.

Kommt es im Rahmen eines notwendigen Inkassoverfahrens zum gerichtlichen Mahnverfahren respektive zur Vollstreckung, so erfolgt die Bearbeitung seitens atriga immer in enger Abstimmung mit dem Mandanten. Jeder Fall wird personalisiert und unter Berücksichtigung der finanziellen Situation des Schuldners bearbeitet, um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Allerdings findet eine enge Zusammenarbeit bei atriga auch noch auf anderen Gebieten statt.

Die Kooperationen

Selbst mit größtem Einsatz könnte man im Unternehmen seinen Kunden nicht alle Dienstleistungen aus eigener Kraft anbieten. Deshalb ist die atriga GmbH verschiedene Kooperationen mit anderen Vertragspartnern eingegangen. Allerdings immer nur unter der Voraussetzung, dass diese Zusammenarbeit den hohen Ansprüchen an die Prozessabläufe genügt. So gibt es Abkommen mit allen führenden Auskunftdateien, zum Beispiel der Schufa, mit Anbietern im Bereich Postversand oder auch bei

der Anschriftenermittlung. Aber nicht nur hier, auch mit Softwareherstellern oder Paymentsservice Providern arbeitet man eng zusammen und bietet integrierte Inkassolösungen an, die eine erhebliche Steigerung bei der Automatisierung der Prozesse bewirken – zum Wohl des Mandanten.

Der Erfolg

Die investierte Arbeit, um den Mandanten sowohl eine individuelle und qualitativ hochwertige als auch technisch sehr versierte Dienstleistung zu bieten, zahlt sich immer wieder aus. Regelmäßig rangiert atriga bei Leistungsvergleichen von Inkassounternehmen und Rechtsanwälten unter den Besten.



Individuelle Mandantenwünsche werden direkt zwischen Vertrieb und IT-Entwicklungsabteilung abgestimmt.

Denn Transparenz, schnelle Abläufe und persönliche Betreuung führen zu einem hohen Inkassoergebnis. So ist es kein Wunder, dass die Innovationskraft und das Engagement der atriga auch bereits eine entsprechende Würdigung gefunden haben. Das Unternehmen erhielt für seinen atriga DebitManager™, das eigenständig entwickelte webbasierte Mandanteninformationssystem, das Inkasso so einfach und sicher wie Online-Banking macht, den Innovationspreis von Markt und Mittelstand (MuM-Award) 2009. Ein weiterer Beweis dafür, dass Kunden bei der atriga GmbH in guten Händen sind und sicher sein können, dass sie hervorragende Dienstleistungen erhalten.

Hier erfahren Sie mehr über die einfache Anbindung an atriga:
<http://man.plentysystems.de/auftraege/inkassoubergaben/>

