

MaRiDeC

Markteinführung Riecken Debitor Cloud

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung	Status	abgeschlossen
Projektstart	04.10.2016	Projektende	03.06.2018
Zeitraum	2016 - 2018	Projektlaufzeit	21 Monate
Keywords	Unterstützungsservice KMU / Buchhaltung / Automatisiertes Mahnwesen		

Projektbeschreibung

Das Mahnwesen in KMU hat von der dynamischen IKT- Entwicklung der letzten Jahre de facto nicht profitiert. Abgesehen von teuren und aufwendigen ERP Systemen bieten die üblicherweise von KMU genutzten Buchhaltungssysteme keine Möglichkeit, das Mahnwesen für die strategische Liquiditätsplanung des Unternehmens effektiv und effizient einsetzen zu können. Das Tool Debitor Cloud ist ein browserbasiertes Mahnwesen, dass das Forderungsmanagement in KMU optimiert. Das System beherrscht zahlreiche, größtenteils automatisierte Funktionen, die darauf ausgerichtet sind, die Liquidität eines Unternehmens zu verbessern. Auf einer zentralen Oberfläche sind alle relevanten Daten zu offenen Zahlungen des Unternehmens einzusehen. Mittels fulRest API Schnittstellen ist Debitor Cloud schnell und einfach mit jeder Buchhaltungssoftware kombinierbar.

Unser Ziel ist es, den Zeitaufwand unserer KundInnen für Mahnungen auf ein Minimum zu reduzieren und durch standardisierte Abläufe gesammelte Mahnprozesse mit mehreren Schuldnern gleichzeitig zu ermöglichen. Das unterstützt KMU bei einem strukturierten Mahnwesen sowie der Sicherung ihrer Liquidität und spart Zeit, Geld und Ressourcen. Unser Vertriebskonzept setzt auf strategische Partnerschaften mit Anbietern von Buchhaltungssoftware ebenso wie auf Kooperationen mit Steuerberatern.

Unsere cloudbasierte Lösung soll daher als Ergänzung zu bestehenden Angeboten am Markt positioniert werden. Hierzu werden wir über die direkte Kontaktaufnahme potentielle B2B Vertriebspartner akquirieren, um gemeinsam den Markt zu bearbeiten.

Mittels Vertriebskooperationen mit führenden Anbietern von Buchhaltungssoftware für KMU sollen mittelfristig so knapp 40.000 Kunden oder 1% des potentiellen Marktes im DACH Raum unsere Software für ihr Mahnwesen verwenden. Damit sollen nach erfolgreicher Markteinführung im Jahr 2022 etwa 10 Millionen Euro erwirtschaftet werden.

Das System ist bereits voll funktionsfähig und wurde bei einem ersten Testkunden erfolgreich implementiert. Darüber hinaus befindet sich die Debitor Cloud derzeit in Begutachtung bei DATEV Österreich. Nach den ersten erfolgreichen Tests befinden wir uns derzeit in Vertragsverhandlungen mit DATEV. Damit wird das Unternehmen voraussichtlich unser erster Vertriebspartner in Österreich und Deutschland werden und der Markteintritt kann gemeinsam mit einem starken Partner beginnen.

Parallel zur Markteinführung mit Start im Q4 2016 wird der Fokus der Entwicklung einerseits im Ausbau der Funktionalitäten gelegt. Dies soll in enger Kooperation mit unseren Lead Usern erfolgen, um im Sinne eines Lean Ansatzes die Bedürfnisse

unserer KundInnen bestmöglich in unsere Anwendung zu integrieren. Zum anderen wird das User Interface weiter optimiert, um den Usern das bestmögliche Produkterlebnis bieten zu können.

Abstract

The dunning process in SME has so far not benefited from the dynamic IT development of the last years. Besides of expensive and complex ERP systems, the in SME usually used accounting systems do not have the possibility to use the dunning for a strategic liquidity planning of the company. The tool Debitor Cloud is therefore a browser based dunning system, which optimises the liquidity of a company through numerous, widely automatised functions. On one main surface, the user gets an overview about all relevant data of a company as well as open bills. Through fullRest API's, Debitor Cloud is quick and easy attachable to hardly every accounting software on the market.

It is our target to minimize the time needed for dunning and to enable an efficient and automated process in which several debtors could be contacted at the same time.

This supports SME in a structured dunning process and increases their liquidity and therefore saves time, money and resources.

Our distribution concept counts on strategical partnerships with distributors of accounting and ERP software as well as with cooperations with tax consultants.

Our cloud based solution shall be positioned as an add on to existing software. Potential B2B sales partner will be acquired to enter the market together.

With this sales cooperations we are planning to reach up to 40.000 users or 1% of the potential market in the DACH region.

After a successful market entry, we are planning to make revenues as high as 10 Mio. in the year 2022.

The system is already fully functional and is tested with first beta customers. After first successful testings with DATEV Austria, we are at this point negotiating about the first sales and marketing cooperation in Austria.

Together with our market entry in Q4 2016 we will put our focus on the further development of advanced product features. These further features will be developed together with our Lead Users in order to fulfill the needs of our customers. On top of that, we will redesign the user interface in order to offer the best possible user experience to our customers.

Projektpartner

- Riecken Webservice & Application GmbH