

ACCOUNTS RECEIVABLE

Fünf KPIs der Debitorenbuchhaltung, die Sie messen und kommunizieren sollten



ESKER®

Inhalt

Einleitung	3
DSO (und darüber hinaus)	4
CEI	5
Kredite & Streitfälle	6
Ursachenanalyse	7
Forderungsprognose	8
Zusammenfassung	9
Über Esker	10

Einleitung

Für die meisten Kreditmanager und Führungskräfte in der Debitorenbuchhaltung ist das Überwachen der Leistung ein wichtiger Bestandteil ihrer täglichen Arbeit. Daher ist der sofortige Zugriff auf relevante Leistungskennzahlen (KPIs) ein äußerst wertvolles Werkzeug. Unter all den Zahlen und Daten: Welche sind nun die relevantesten, die Sie tracken und innerhalb Ihrer Organisation kommunizieren sollten? Und warum ist das Teilen von Informationen wichtig?

Dieses Dokument hebt fünf KPIs hervor, die den genauesten Einblick in Ihre globale Leistung der Debitorenbuchhaltung bieten und die intern geteilt werden können und sollten.



Das Teilen bestimmter KPIs ist wichtig, weil das Fördern einer Cash Culture in der gesamten Organisation ein wesentlicher Bestandteil der Aufgabe einer Führungskraft im Debitorenmanagement ist. Darüber hinaus sollte die Leistung der Debitorenbuchhaltung das Anliegen aller sein. Daher ist es eine gute Möglichkeit, die Mitarbeitenden einzubeziehen und sie als eines der größten Vermögenswerte des Unternehmens zu sehen.



01

DSO (und darüber hinaus)

Lassen Sie uns mit der bekanntesten Kennzahl beginnen: Days Sales Outstanding (DSO). Sie ist und bleibt eine der am häufigsten verwendeten KPIs. Sie ermöglicht Einblicke in die Leistung, indem sie die durchschnittliche Anzahl von Tagen angibt, die benötigt werden, um Forderungen in eingehende Zahlungen umzuwandeln.

Um im Markt weiterhin Relevanz zu behalten, sollte die DSO durchgehend analysiert werden:

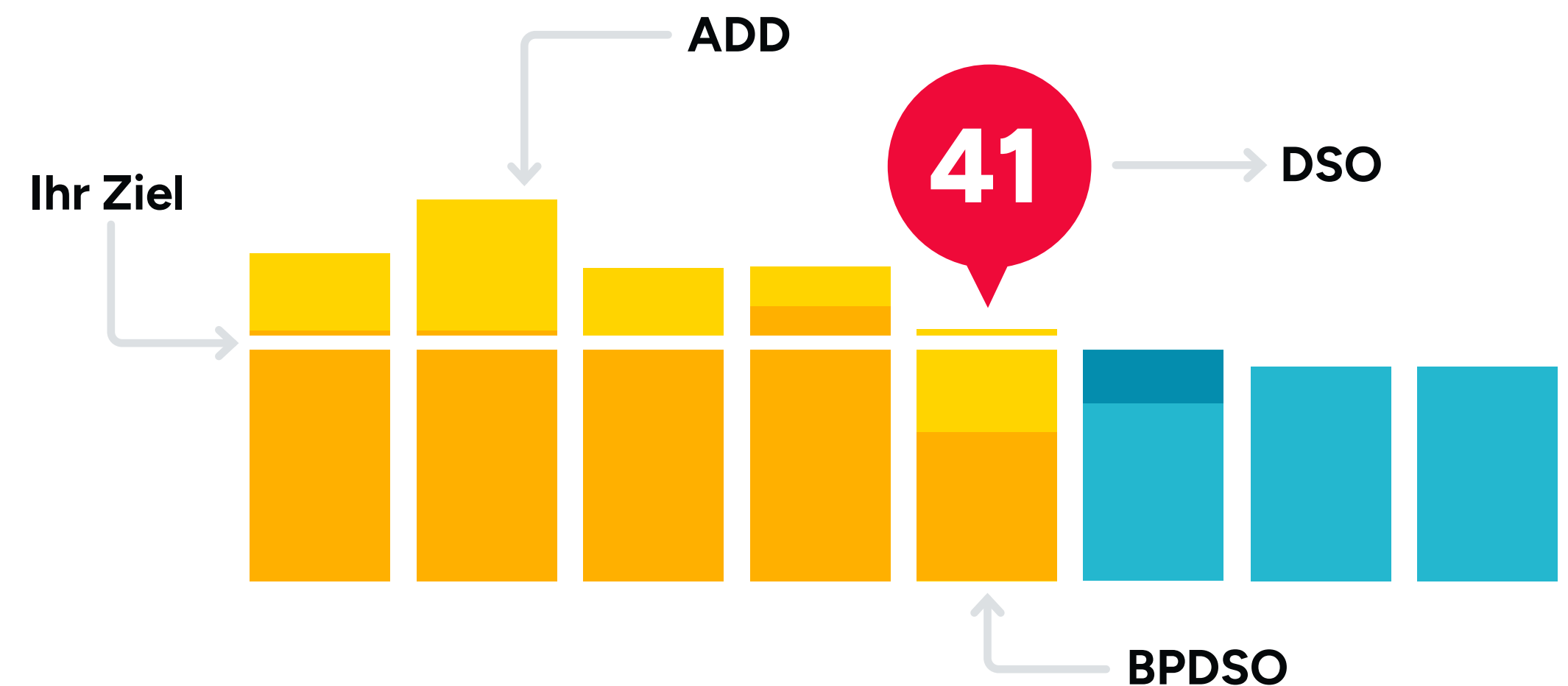
- Kosten, die mit Zuordnungen verbunden sind
- Kopieren und Nachverfolgung
- Personalgehälter
- Overhead auf Management-Ebene
- IT-Support

Mit wem teilen?

Der Geschäftsführung, dem Vertrieb und Kundendienst, der Rechtsabteilung und den Tochtergesellschaften – im Grunde mit allen Personen, die am Order-to-Cash-Zyklus (O2C) beteiligt sind und die zu einem bestimmten Zeitpunkt Einfluss auf die DSO haben könnten.

Warum?

Um Einblicke in durchschnittliche Forderungslaufzeiten und deren Entwicklung im Laufe der Zeit bereitzustellen. Das Steigen von Zahlungslaufzeiten kann ein Indikator für Kundenprobleme, ein erhöhtes Risiko von Zahlungsunfähigkeit, mangelnde Leistung im Forderungsprozess, verlängerte Kreditlaufzeiten oder mehr sein. Mit anderen Worten: Sie möchten sie definitiv nicht aus den Augen verlieren.



02

CEI

Der Collections Effectiveness Index (CEI) ist eine Möglichkeit, die reine Forderungsleistung zu messen. Es handelt sich um ein Verhältnis zwischen dem Betrag der während eines bestimmten Zeitraums eingezogenen Geldmittel im Vergleich zu den Forderungen, die im gleichen Zeitraum im Gesamten vorhanden waren. Je näher an 100%, desto besser ist Ihre Forderungsleistung!

Mit wem teilen?

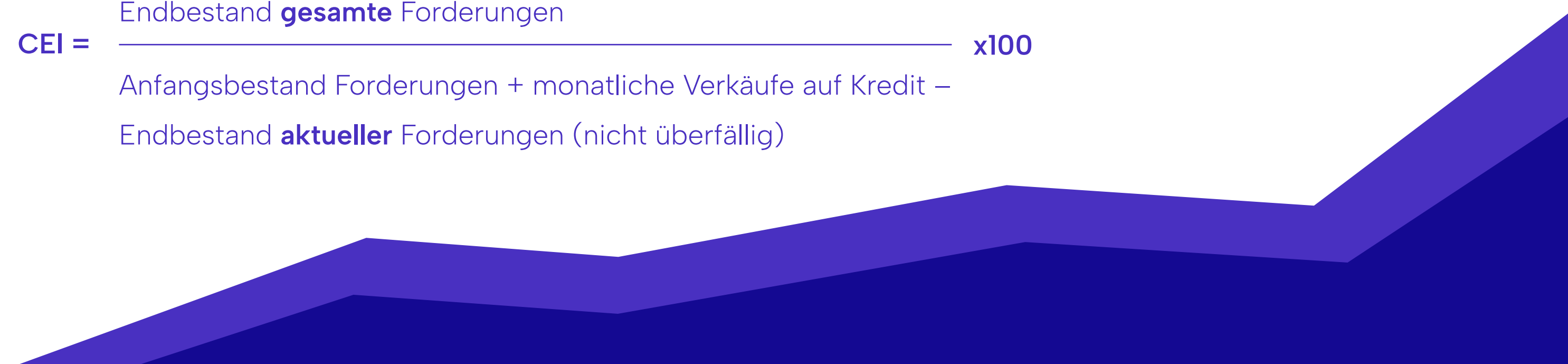
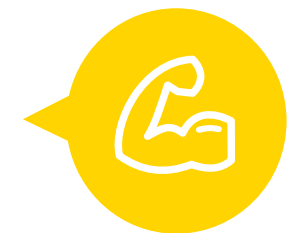
Dem gesamten Team in der Debitorenbuchhaltung (von Inkasso bis Controlling).

Warum?

Um Ihrem Team zu zeigen, wie es performt, involvieren Sie es in die Kommunikation und gratulieren Sie ihm jedes Mal, wenn sie einen Meilenstein erreichen! Der CEI ist zudem wichtig, um ihn mit anderen Stakeholdern zu teilen, da er sich auf die Effektivität der Forderungsleistung im Laufe der Zeit konzentriert. Ein sinkender CEI ist eine Warnung vor potenziell ernsthaften Liquiditätsproblemen, auf die Organisationen ein wachsames Auge haben sollten.

Wissen Sie, wie der CEI berechnet wird? Falls nicht, hier die Formel:

$$\text{CEI} = \frac{\text{Anfangsbestand Forderungen} + \text{monatliche Verkäufe auf Kredit} - \text{Endbestand } \textbf{gesamte} \text{ Forderungen}}{\text{Anfangsbestand Forderungen} + \text{monatliche Verkäufe auf Kredit} - \text{Endbestand } \textbf{aktueller} \text{ Forderungen (nicht überfällig)}} \times 100$$



03

Kredite & Streitigkeiten

Eine bedeutende Anzahl von Krediten und/oder Streitigkeiten kann nicht nur Ihre DSO beeinflussen, sondern auch Ihre Kundenbeziehungen. Sie kann ein Zeichen für tiefgreifende Fehler innerhalb der Organisation sein (Abrechnungsfehler, Abzüge, Streitigkeiten usw.).

Umstrittene Rechnungen haben auch einen negativen Einfluss auf die gebundenen Geldmittel, die möglicherweise nie wieder eingeholt werden. Darüber hinaus kann dies den Ruf Ihrer Organisation negativ beeinflussen oder fehlerhafte interne Prozesse und Probleme verbergen, die angesprochen werden müssen.

Deshalb ist es so wichtig, ein Auge sowohl auf das Verhältnis von Krediten/Rechnungen als auch von Streitigkeiten/Rechnungen zu haben.

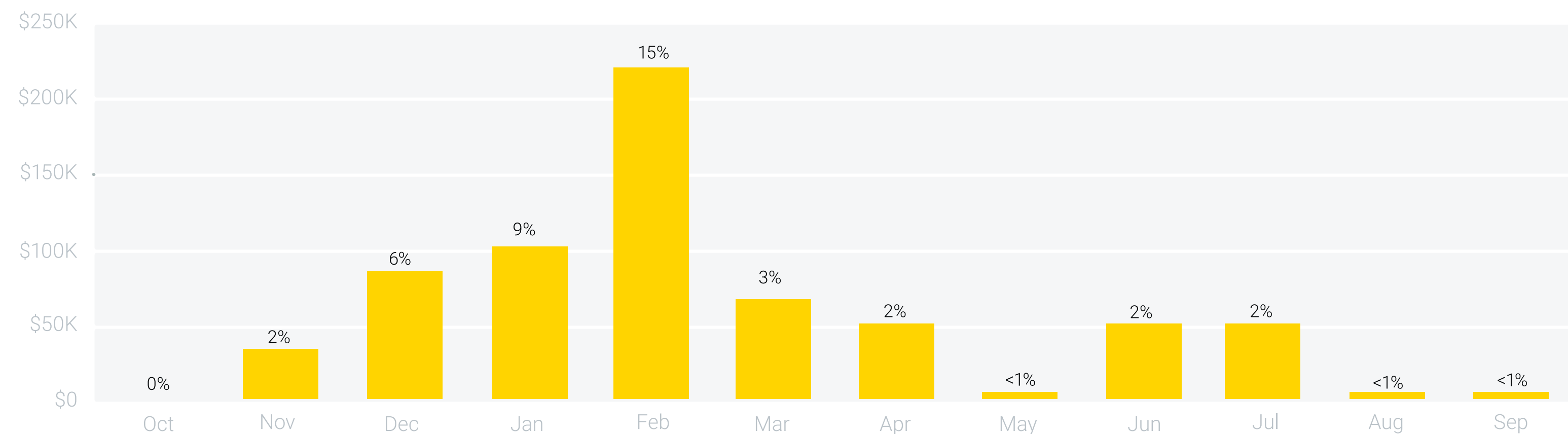
Mit wem teilen?

Geschäftsführung, Vertriebsteam und alle weiteren Teams, die die Ergebnisse beeinflussen (CSRs, Administration, Produktion, Logistik etc.).

Warum?

Um Einblicke in Kredite und das Niveau von Streitfällen bei Außenständen in der Debitorenbuchhaltung zu geben und die betreffenden Stakeholder bei Bedarf zu alarmieren.

Gesamtzahl der Streitfälle am Monatsende ⚙️



04

Ursachenanalyse

Es reicht nicht aus, nur Auswertungen zu erhalten. Wenn Sie wirklich wissen wollen, warum Sie zu spät bezahlt werden, müssen Sie wissen, was falsch läuft und wo das Problem liegt – erforschen Sie die Ursache!

Ein Beispiel: Warum zahlen Ihre Kunden trotz großer Forderungsbemühungen immer noch zu spät? Erhalten sie die Rechnungen rechtzeitig? Werden alle ihre Abrechnungsanforderungen erfüllt? Sie können nicht ändern, was Sie nicht messen können, daher müssen Sie tiefer in die Gründe eintauchen, warum Ihr Geld verzögert überwiesen wird, und entsprechend anpassen.

Mit wem teilen?

Der Führungsebene und jedem Team, das möglicherweise betroffen ist (Vertriebsadministration, Vertriebsteam, Qualitätsmanagement, Logistik usw.).

Warum?

Um Einblick in die Levels der Kredite und Streitfälle der ausstehenden Forderungen zu geben und die Stakeholder bei Bedarf zu alarmieren.

Root Cause Analysis: Reasons for Lateness

100%

Reasons for Lateness Root Causes Recorded

05/01/2018 - 05/15/2018

	% of Invoices	# of Invoices
Cannot get ahold of the customer	33.1%	43
Customer did not receive invoice	52.3%	68
Customer dispute	7.7%	10
Customer doesn't have the money	1.5%	2
Customer has unanswered questions	0.8%	1
Missing or invalid PO number	4.6%	6
Total		130
No Root Cause Entered		0



	Invoice Date	Pay Date	Invoice #	Customer	Customer ID	Amount	Stage	Vendor	PDF
☐	Dec 11 2017	Jan 10 2018	1240526	Gears by Gary, Inc.	15071	\$312.00	Open	Amazing Widgets	View
☐	Dec 06 2017	Jan 05 2018	3816787	Coffee Delivered	52730	€194.00	Open	Amazing Widgets	View
☐	Dec 14 2017	Jan 13 2018	1276023	Stuffed Toys, Inc.	53325	€867.00	Open	Amazing Widgets	View
☐	Dec 04 2017	Jan 03 2018	8086413	Email-n-Bulk, Inc.	77447	€771.00	Open	Amazing Widgets	View

05

Forderungsprognosen

Die Schätzung der Summe an Geldmitteln, die Sie in den nächsten Tagen/Wochen/Monaten erwarten können, kann sehr hilfreich sein – nicht nur, um Ihre Forderungsbemühungen entsprechend den potenziellen Liquiditätsbedürfnissen Ihrer Organisation anzupassen, sondern auch, um Controllern und Treasurern genaue Daten für ihre Liquiditätsprognosen bereitzustellen.

Mit wem teilen?

Dem CFO, den Controllern und Treasurern sowie dem Team in der Debitorenbuchhaltung.

Warum?

Die Prognose bietet Finanzexperten wertvolle Einblicke in die für die kommenden Tage/Wochen/Monate zu erwartenden Geldeingänge, damit sie ihre Prognosen entsprechend anpassen und den Cashflow optimieren können. Es kann auch eine gute Möglichkeit sein, Ihr Team mit Zielen anzuspornen, die bis zum Monatsende erreicht werden sollen.



Zusammenfassung

Die Überwachung der Leistung in der Debitorenbuchhaltung durch die Analyse von KPIs ist für jedes Unternehmen entscheidend. Und das Teilen dieser Kennzahlen ist ebenso von großer Bedeutung, um die Hilfe und das erforderliche Maß an Beteiligung zu erhalten, die benötigt werden um die globale Leistung der Debitorenbuchhaltung zu verbessern.

Die besten Indikatoren für Prozesseffektivität und -effizienz sind diejenigen, die auf den Bedürfnissen Ihrer Organisation basieren. Esker bietet Dashboards, integrierte KPIs und anpassbare Berichtsfunktionen, um Ihnen die Sichtbarkeit zu verschaffen, die Sie benötigen, um die Leistung Ihrer Debitorenbuchhaltung nach Belieben zu steuern (und zu teilen!).



'Geld regiert die Welt' und es liegt in Ihrer Verantwortung, alle beteiligten Parteien zu vereinen, um die Geschwindigkeit, Effizienz und Effektivität der Debitorenbuchhaltungsprozesse zu optimieren.



Hi, wir sind Esker

Eskers KI-Automatisierungssuite für das Office of the CFO nutzt die neuesten Technologien im Bereich Agentic AI und Automatisierung, um das Working Capital und den Cashflow zu optimieren. Zugleich werden strategische Entscheidungen verbessert und die zwischenmenschlichen Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gestärkt. Eskers Lösungen für Source-to-Pay und Order-to-Cash automatisieren diese Geschäftsprozesse und unterstützen gleichzeitig langfristige Wachstumsstrategien.



> 40

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud



> 1.200

Mitarbeitende betreuen mehr als 1.120.000 User und 3.000 Kunden weltweit



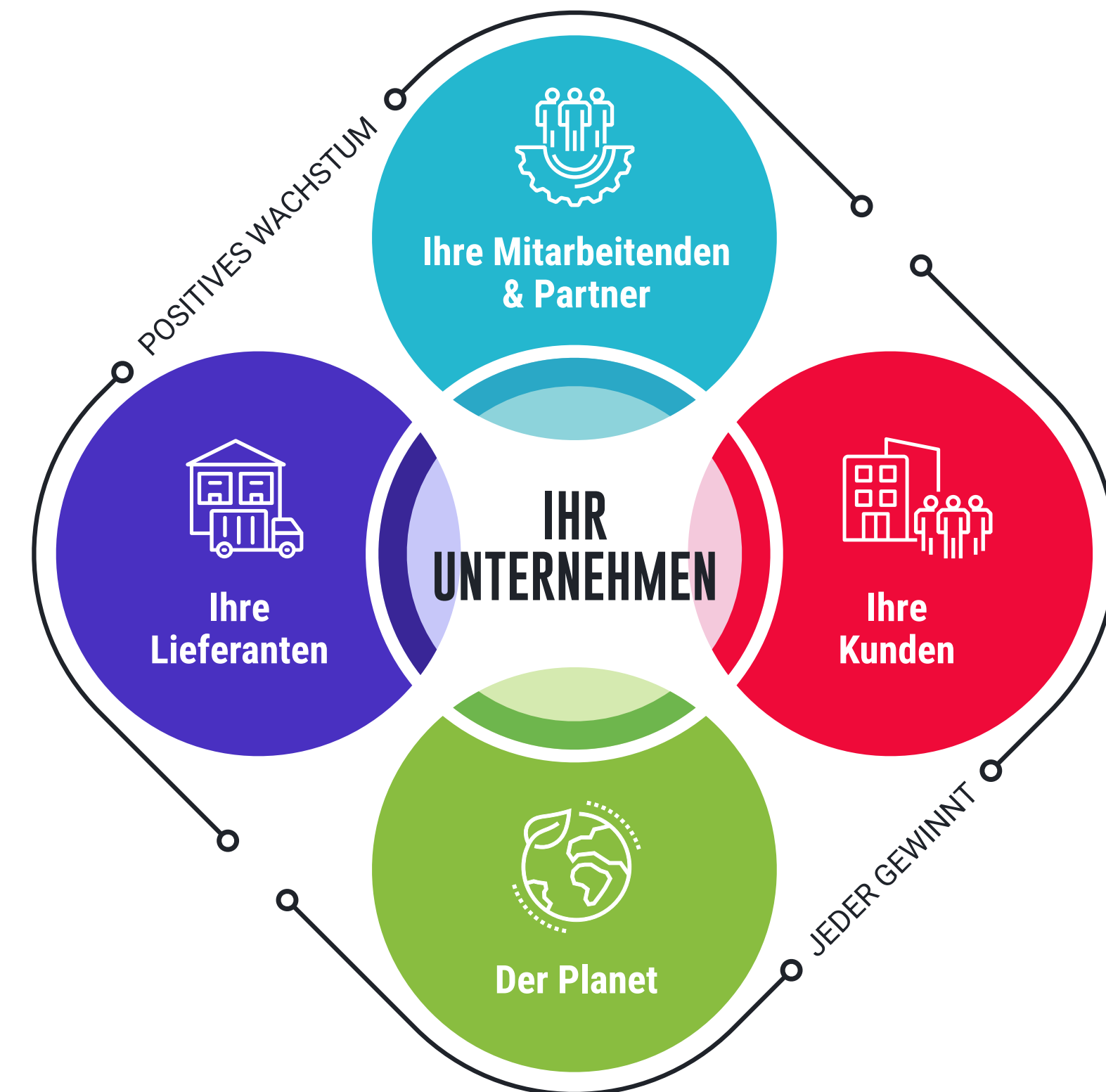
15

globale Standorte mit Hauptsitz in Lyon, Frankreich, & zwei deutschen Niederlassungen



~250 Mio. €

Umsatz im Jahr 2025



Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht – alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert.



ESKER[®]
www.esker.de