

RETHINKING RECEIVABLES

Wie Sie KI-Technologie nutzen, um Talente zu binden, Einnahmen zu sichern und Ihr digitales Potenzial auszuschöpfen

ÜBER DIESES WHITE PAPER

Dieses White Paper untersucht die größten Hindernisse (sowohl intern als auch extern), die die heutigen Finanzleiter und Debitorenbuchhaltungsteams daran hindern, den Einfluss auf den Invoice-to-Cash (I2C)-Prozess und die Organisation zu maximieren. Es zeigt außerdem einige der effektivsten Strategien und Technologien zur Beschleunigung der Umsatzrealisierung.

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE



Als Reaktion auf aktuelle Verwerfungen und künftige Ungewissheiten haben **Finanzverantwortliche die wichtige Aufgabe**, die Debitorenbuchhaltung als strategische, proaktive Abteilung und nicht als reaktive Back-Office-Kostenstelle zu konzipieren.



Um diese Art der Umstellung zu erreichen, **müssen Technologien eingesetzt werden**, die diesen Bewusstseinswandel ermöglichen, ohne den Zusammenhalt im Team, die Einhaltung von Vorschriften oder das allgemeine Kundenerlebnis zu beeinträchtigen.



Automatisierungslösungen auf Basis von KI sind ideal für moderne Herausforderungen im Finanzwesen dank ihrer Fähigkeit, jeden Schritt des I2C-Prozesses zu rationalisieren, datengestützte Erkenntnisse zu liefern und intelligentes Wachstum zu unterstützen.

INHALTE

3	Einführung
4	Aktuelle finanzielle Herausforderungen
5	Aufbau eines digitalen Fundaments
6	Ist die Automatisierung das Richtige für mein Unternehmen?
7	Rethinking Receivables
11	Auswirkungen für die Stakeholder
12	Fazit
13	Über Esker
14	Quellen

EINFÜHRUNG

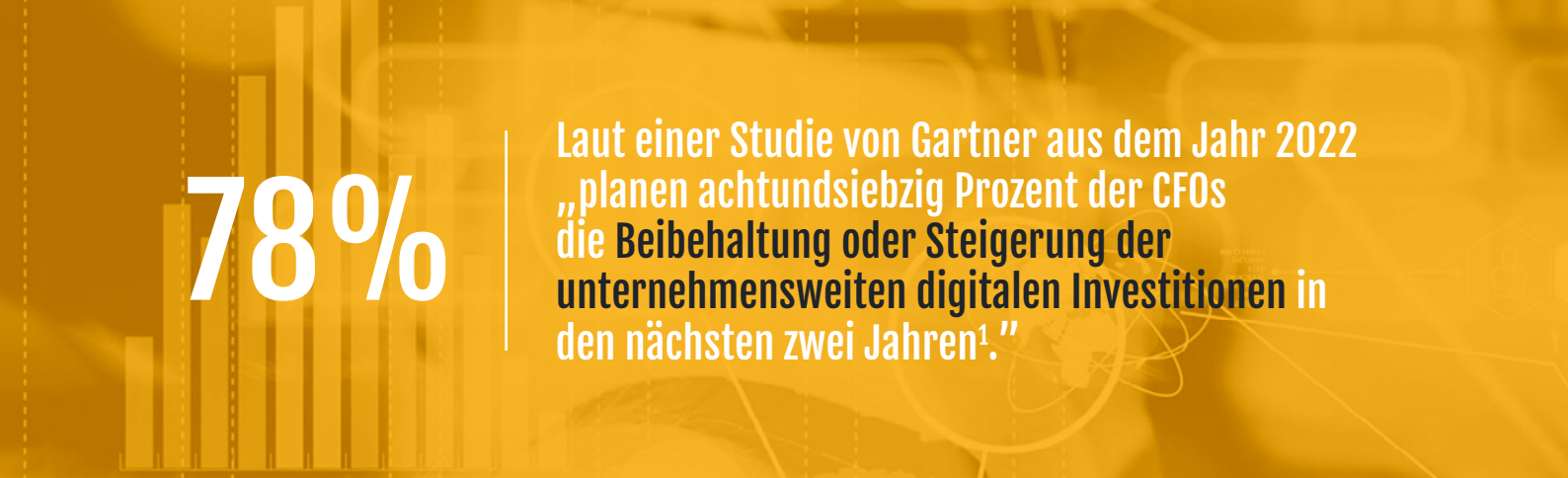
Ineffiziente Prozesse. Verspätete Zahlungen. Reibereien mit Kunden. Für viele Leiter von Finanz- und Rechnungswesenabteilungen gehörten bestimmte Probleme einfach zu den unvermeidlichen Aufgaben eines Unternehmens - bis COVID-19. Die Pandemie verschlimmerte nicht nur die Auswirkungen dieser scheinbar „normalen“ Herausforderungen, sondern machte auch deutlich, wie unvereinbar sie mit der Aufrechterhaltung eines gesunden Cashflows und eines widerstandsfähigen Geschäftsmodells sind.

Jetzt, einige Zeit nach der schwersten Phase der Pandemie, aber immer noch weit von der Stabilität entfernt, haben Finanzleiter die Chance, die Art von proaktiven und transformativen Veränderungen vorzunehmen, die ihr Unternehmen in die Lage versetzen selbst den heftigsten zukünftigen Störungen standhalten zu können.

TECHNOLOGIE ALS TREIBER DES WANDELS

Um intelligentere Wachstumsstrategien zu unterstützen, müssen Finanzleiter die I2C-Prozesse optimieren, die sich auf den Cashflow des Unternehmens, das Betriebskapital und die Kundenbeziehungen auswirken. Dies erfordert den Einsatz von digitalen Lösungen (oft mit Hilfe von KI-Technologie), die Folgendes erreichen:

- Stärkung des Debitorenteams durch Umstellung von reaktivem auf proaktiven Kundenservice
- Unterstützung von finanziellen Entscheidungen mit Echtzeit-Analysen und fortschrittlichen Berichten
- Verknüpfung isolierter Prozesse und Verbesserung der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit
- Größere Wertschöpfung für das gesamte Unternehmen, anstatt nur eine Back-Office-Funktion zu sein



78%

Laut einer Studie von Gartner aus dem Jahr 2022 „planen achtundsiebzig Prozent der CFOs die **Beibehaltung oder Steigerung der unternehmensweiten digitalen Investitionen in den nächsten zwei Jahren¹.**“

MINDSET IST ALLES

Technologie, Führungsqualitäten und Talente sind allesamt wichtig, wenn es darum geht, den finanziellen Wandel voranzutreiben. Doch der wahre Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg ist die Denkweise. Finanzleiter und Debitorenbuchhaltungen können keine wirklich nachhaltige Zukunft für ihre Unternehmen aufbauen, wenn sie nicht von einer funktionalen und administrativen zu einer strategischen Denkweise übergehen.

AKTUELLE FINANZHERAUSFORDERUNGEN

Ironischerweise sind viele der zunehmenden Belastungen, die zum neu Denken der Debitorenbuchhaltung geführt haben, genau die, die die notwendigen digitalen Investitionen zu deren Bewältigung verhindern. Während sich einige pandemiebedingte Herausforderungen als kurzfristig erwiesen haben, sind die meisten geblieben und haben die Pläne, Prioritäten und Perspektiven der heutigen Finanzverantwortlichen verzerrt. Dazu gehören:

EXTERN



Steigende Inflation

Über 40 % der CFOs nennen die Inflation als das größte externe Risiko für ihr Unternehmen². Sie führt nicht nur zu einem allgemeinen Anstieg der Geschäftskosten, ihre Dauer und ihr Verlauf können undurchsichtig sein - das erschwert die Planung und die strategischen Finanzentscheidungen.



Herausforderungen in der Supply Chain

Obwohl die Pandemie schon fast drei Jahre andauert, waten viele Finanzverantwortliche immer noch durch die trüben Gewässer der Lieferkette. Interne Notfallmaßnahmen helfen zwar, aber selbst die besten Fachleute können das Unkontrollierbare nicht kontrollieren.



Geopolitische Sorgen

Der Krieg in der Ukraine. Gerüchte über eine drohenden globalen Rezession. Der Klimawandel. Selbst der größte Optimist würde zugeben, dass die Zukunft aktuell nicht rosig aussieht. Für Finanzchefs ist das alles noch mehr Öl im Feuer der Ungewissheit.

INTERN



Bindung von Talenten

Der Höhepunkt der großen Resignation liegt zwar hinter uns, aber täuschen Sie sich nicht: Unbefriedigende, sich wiederholende Aufgaben bringen Finanzfachleute nach wie vor zur Kündigung. Dies beeinträchtigt nicht nur die Kontinuität der Debitorenbuchhaltung, sondern auch die Fähigkeit eines Unternehmens, wettbewerbsfähig zu bleiben.



Digitalisierung & Innovation

Ist die zunehmende Verbreitung von Technologien nicht eine gute Sache für Finanzleiter? Letztendlich ja, aber die Last der digitalen Kompetenz und des effektiven Change Managements in einer Ära ausgedehnter Umwälzungen kann im besten Fall überwältigend und im schlimmsten Fall unmöglich erscheinen.



Zunahme von Zahlungsausfällen

Die Auswirkungen der Pandemie führten zu einem Anstieg der Forderungsausfälle um 26 %³. Auch wenn die aktuelle Situation nicht so schlimm ist, sind die Sorgen der Finanzverantwortlichen immer noch groß: Es gibt nach wie vor viele säumige Kunden zusätzlich zu allen zukünftigen „Unbekannten“.

AUFBAU EINES SMARTEREN, STÄRKEREN DIGITALEN FUNDAMENTS

Viele Debitorenteams waren bereits vor der Pandemie auf dem Weg zur digitalen Transformation. Aber das wirft die Frage auf: Wurden diese Investitionen wirklich für die aktuelle (und künftige) Realität konzipiert? Wenn darüber hinaus Initiativen unmittelbar nach der COVID-Pandemie ergriffen wurden, ging die Strategie dann über das kurzfristige Überleben hinaus? Was sind die Alternativen?

DIE NACHHALTIGEN AUSWIRKUNGEN DER AUTOMATISIERUNG

Die Herausforderungen mögen dauerhaft und umfangreich sein, aber durch die Kontrolle dessen, was kontrolliert werden kann (z. B. die Automatisierung manueller Schritte innerhalb des I2C-Prozesses), können Finanzleiter und -abteilungen erhebliche Fortschritte bei der Beseitigung der Hindernisse machen, die eine rechtzeitige Umsatzrealisierung verhindern.

Genau das bieten moderne Automatisierungslösungen: Eine Möglichkeit, die Produktivität, Effizienz und Sichtbarkeit der Debitorenbuchhaltung zu optimieren und gleichzeitig eine stärkere und intelligentere digitale Geschäftsgrundlage zu schaffen, die jeder unerwarteten Schwierigkeit standhalten kann.

Unternehmen, die sich auf manuelle Prozesse verlassen, benötigen im Vergleich 67 % mehr Zeit, um überfällige Zahlungen nachzuverfolgen⁴.

67%

KI: DER WICHTIGSTE WEGBEREITER

Trotz des allgegenwärtigen Einsatzes von KI in unserem täglichen Leben haben viele Unternehmen kaum an der Oberfläche gekratzt, wenn es darum geht, das volle Potenzial von KI auszuschöpfen. Eine aktuelle Studie hat ergeben, dass Unternehmen, die als „AI-Achiever“ identifiziert wurden (d. h. Unternehmen, die KI-Investitionen hohe Priorität einräumen und vorantreiben), im Durchschnitt ein 50 % höheres Umsatzwachstum verzeichnen⁵.

Darin liegt ein weiterer wichtiger Vorteil: Führende Automatisierungslösungen werden häufig durch KI-Technologie unterstützt. Für Debitorenteams bedeutet dies, dass sie über einen äußerst zuverlässigen und hochintelligenten digitalen Assistenten verfügen, der sie bei der Ausführung aller möglichen strategischen Funktionen unterstützt. Dazu gehören:

Datenextraktion

Von der Extraktion und Weiterleitung von Überweisungen bis hin zur Optimierung der Datenerkennung von Reklamationen aus Lastschriften - die KI-Funktionen zur Datenerfassung und -überprüfung verbessern die Prozesseffizienz und erleichtern die Zusammenarbeit.

Prädiktive Analysen

KI-Lösungen machen auch intelligente Vorschläge (z. B. welche Inkassooanrufe priorisiert werden sollten, wo Zahlungen ohne Überweisungen zugewiesen werden sollten usw.) - so bleibt Ihrem Team mehr Zeit und Ihrem Unternehmen ein besserer Cashflow.

Transparenz & Übersicht

KI-Funktionen wie die Analyse des Zahlungsverhaltens bieten Inkassoteams einen besseren Einblick in die Zahlungsprognosen und tiefere Einblicke, die bei der Risikobewertung und Strategieanpassung helfen.

JA, ABER... IST DIE AUTOMATISIERUNG DAS RICHTIGE FÜR MEIN UNTERNEHMEN?

So bewährt und leistungsfähig die KI-Technologie auch ist, sie kann nicht alle Probleme lösen, mit denen die Debitorenteams von heute zu kämpfen haben. Eine sehr sichere Methode zur Risikominderung und zum Abbau von Bedenken ist jedoch die Suche nach einer Lösung, die nicht nur die neuesten KI- und Automatisierungsfunktionen nutzt, sondern auch die Anpassung an Ihre individuellen Geschäftsabläufe gewährleistet.

SUCHEN SIE NACH EINER LÖSUNG, DIE:



Gut mit ERPs zusammenspielt

Zusätzliche Komplexität ist das Letzte, was Finanzverantwortliche brauchen, wenn sie neue Anwendungen neben den bestehenden einführen. Die effektivsten Automatisierungslösungen lassen sich über APIs und/oder Flatfiles mit jedem ERP-System integrieren - selbst in heterogene Multi-ERP-Umgebungen.



Globale Compliance sicherstellt

Für Unternehmen, die in einem dezentralisierten Modell oder international tätig sind, ist es besonders wichtig, eine Lösung zu finden, die mehrere Sprachen, Standorte und Währungen unterstützt sowie die Einhaltung von Vorschriften für die elektronische Rechnungsstellung und die weltweite Zahlungsabdeckung gewährleistet.



Keine One-size-fits-all-Lösung ist

Unabhängig davon, ob Sie den gesamten I2C-Prozess oder nur einzelne Elemente automatisieren möchten, sollte die Lösung die Flexibilität bieten, dies nach Ihren eigenen Vorstellungen zu tun. Das Gleiche gilt für weitere Prozesse - je umfassender die Möglichkeiten sind, desto einfacher wird die digitale Erweiterung.

I2C-Prozesse

- Kreditmanagement
- Rechnungsstellung
- Zahlung
- Claims & Deductions
- Zahlungszuordnung
- Forderungsmanagement

Andere Geschäftsprozesse

- Lieferantenmanagement
- Beschaffung
- Rechnungseingang
- Auftragsverarbeitung
- Management von Kundenanfragen
- und viele mehr

RETHINKING RECEIVABLES: VIER I2C-BEREICHE, DIE PRIORITÄT HABEN

Der I2C-Prozess umfasst alle Aktivitäten, die von Benutzern oder Systemen ab dem Zeitpunkt der Erstellung einer Rechnung bis zum Abgleich der Kundenzahlung durchgeführt werden. Das ist eine ganze Menge. Aber dank KI-gesteuerter Lösungen können Debitorenteams die „dunklen Zeiten“ von Excel-Tabellen, manuellen Überprüfungen, eingeschränkter Sichtbarkeit und menschlichem Versagen hinter sich lassen. Am wichtigsten ist jedoch, dass sie den wichtigsten Beteiligten die Möglichkeit bieten eine modernere Denkweise anzunehmen, die mit der robusten geschäftlichen Wirkung übereinstimmt. Dies beinhaltet:

1) PROZESSE NEU DENKEN

Liegt Ihr DSO über dem Branchendurchschnitt? Sind Teilzahlungen ein normaler Vorgang? Sind Ihre Mitarbeiter nicht engagiert und/oder haben Schwierigkeiten, Mahnungen für verspätete Zahlungen zu bearbeiten? Dies alles sind Anzeichen dafür, dass Ihre Prozesse nicht auf hohem Niveau funktionieren und Ihr Unternehmen in Zukunft für Cashflow-Probleme anfällig ist. Es ist kein Wunder, dass ein Drittel der Führungskräfte im Bereich Rechnungswesen angibt, dass ihr Team zu viele manuelle Prozesse auf einmal verwaltet⁶.



Früher verbrachten wir einen Großteil unserer Zeit mit dem manuellen Versand von Erinnerungs-E-Mails. Jetzt können wir diese Zeit für wertvollere Aufgaben nutzen. Es hat unsere Buchhaltungsabteilung gerettet.

Mark Riggs, CFO | Fireproof Records Center

Das Schöne an digitalen Lösungen ist, dass sie viele der Engpässe in den Prozessen beseitigen können, die zur Ineffizienz beitragen - aber es geht nicht nur um Geschwindigkeit und Genauigkeit. Die Schließung manueller I2C-Lücken ermöglicht ein kollektives Umdenken in Bezug darauf, wie das Team seine Zeit verbringt, wie Zahlungen eingetrieben werden und wie die gesamte Abteilung einen Mehrwert für das Unternehmen schafft.

Anstelle von..

- Mitarbeitern, die Zeit mit sich wiederholenden, geringwertigen Aufgaben verbringen
- Talenten, die anderswo eine erfüllendere Arbeit suchen
- dem Status als nachrangige Back-Office-Tätigkeit mit nicht wahrnehmbaren Auswirkungen auf Umsatz und Wachstum

Ermöglicht die Automatisierung...

- dass Mitarbeiter sich auf Aktivitäten konzentrieren können, die sich wirklich auf das Unternehmenswachstum auswirken (z. B. Aufbau von Kundenbeziehungen, Optimierung des Cashflow, usw.)
- eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit und Bindungsrate
- die Schaffung eines transformativen Werts für die Organisation durch optimierte Einnahmen und besseren Cashflow

2) KOMMUNIKATION NEU DENKEN

Eine Fußballmannschaft kann die besten Spieler, die klügsten Trainer und die modernsten Geräte und Einrichtungen haben, aber ohne gute Kommunikation wird die Leistung auf dem Spielfeld unweigerlich leiden. Ähnlich verhält es sich mit der Zusammenarbeit innerhalb der Debitorenbuchhaltung und mit anderen Abteilungen (z. B. Vertrieb, IT, Kundendienst). Dies ist eine der am meisten übersehenen und doch so wichtigen Faktoren für die Minimierung des Cashflow-Risikos und die Maximierung des Unternehmenswerts.

Die Erleichterung einer transparenten, funktionsübergreifenden Kommunikation erfordert einen einfachen Informationsaustausch, damit alle Beteiligten zum richtigen Zeitpunkt Zugang zu den richtigen Daten haben und in jeder Phase des I2C-Prozesses die bestmögliche Entscheidung getroffen werden kann. Wenn dies nicht der Fall ist, können Misstrauen und Unmut zwischen Teams und Abteilungen entstehen, schlimmer noch, es kann zu erheblichen finanziellen Verlusten führen.

Wir haben ein monatliches Meeting, um die Inkassotätigkeit bei bestimmten Kunden zu besprechen, und die Fähigkeit von Esker, diese Informationen sofort für unsere Berichte abrufen zu können, ist für uns ein entscheidender Vorteil. Es ist alles direkt da.

Amber Twarek, Credit Manager | Palmer Holland



Automatisierung ist die ideale Lösung, um die Kommunikation zu verbessern und die Finanzabteilung zu einem echten Geschäftspartner für den Vertrieb und das gesamte Unternehmen zu machen. Nachfolgend finden Sie nur einige Beispiele für Bereiche, in denen digitale, kollaborationsfreundliche Funktionen eine wichtige Rolle spielen.

Überall und jederzeit zusammenarbeiten

Viele Automatisierungslösungen ermöglichen es Außendienstmitarbeitern, problemlos Bonitätsprüfungen über ihr mobiles Gerät anzufordern - und helfen, den Umsatz zu sichern und die Geschäftstätigkeit zu unterstützen.

Unterhaltungen einfach starten & speichern

Benutzer können auch ein Gespräch mit Mitarbeitern beginnen, um Anregungen zu erhalten, Vorschläge auszutauschen und gleichzeitig sicherstellen, dass alles zu 100% für zukünftige Audit-Zwecke nachvollziehbar ist.

Multi-Lösungsszenarien unterstützen

Beispiele hierfür sind das Anlegen eines Prüfvermerks direkt aus dem Zahlungszuordnungsprozess oder das Auslösen eines vorrangigen Inkassoanrufs, wenn ein Auftrag wegen Zahlungsrückstands gesperrt ist.

3) ANALYSEN NEU DENKEN

Daten und Analysen sind seit langem Bestandteil von Debitorenprozessen - insbesondere für CFOs. Da sich die Führungskräfte im Finanzwesen jedoch schnell von transaktionsorientierten Zahlenjongleuren zu strategischen Werttreibern und Erkenntnisgewinnern wandeln, steigt die Nachfrage nach fortschrittlicheren datengestützten Tools für die Geschäftsplanung und -prognose. Ein typisches Beispiel: In einer kürzlich durchgeführten Studie unter CFOs gaben 82 % der Befragten an, dass „fortschrittliche Datenanalysetechnologien und -tools“ oberste Priorität haben⁷.

Auch hier sind Automatisierungslösungen der richtige Weg, um Finanzchefs und ihren Teams dabei zu helfen, die Rolle von Daten in ihrem Unternehmen neu zu definieren. Dabei werden KI und andere kognitive Fähigkeiten genutzt, um das Tagesgeschäft (fundierte, datengestützte Entscheidungen) mit dem langfristigen Geschäft (Antizipation von Risiken und Prognosen) zu verbinden.

Monitoring der Performance

Keine wichtige Kennzahl bleibt dank individualisierbarer Dashboards unsichtbar:

- DSO
- BPDSO
- CEI
- Streitfälle
- Ursachenanalyse
- Teamziele
- Forderungs-Forecast für 30-60 Tage

Einblicke zu Kunden

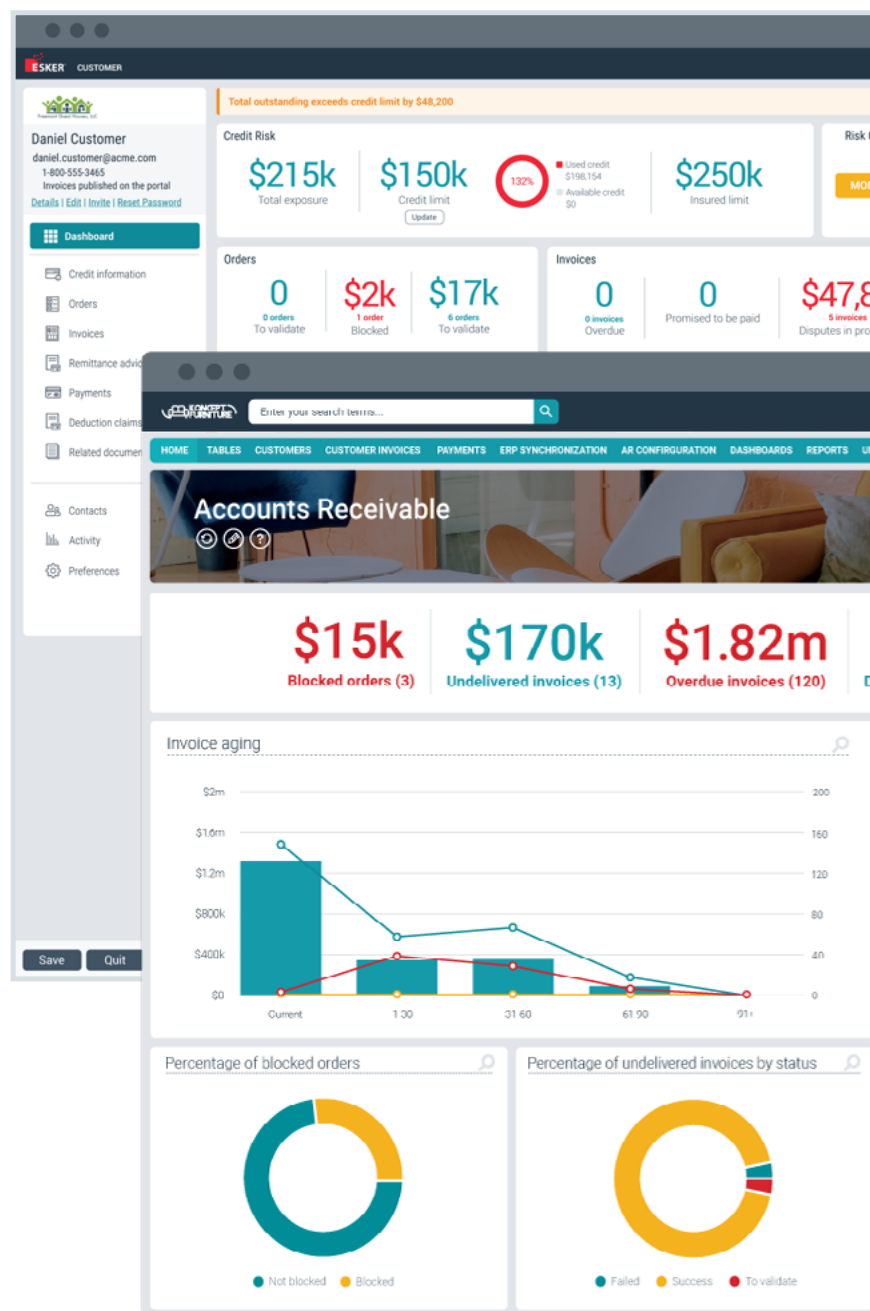
Greifen Sie auf Daten zu, die einen direkten Einblick in Kundenaktivitäten und -muster geben:

- Historie
- Zahlungsverhalten
- Management des Kreditrisikos

Prädiktive Analyse

Erhalten Sie eine genauere Roadmap dank prädiktiver Analysen wie z. B.:

- Zahlungsvorhersagen
- Forderungs-Forecast



4) CUSTOMER EXPERIENCE NEU DENKEN

Die Rolle der Customer Experience (CX) muss nicht unbedingt an die Finanzteams innerhalb des Unternehmens gebunden sein, aber machen Sie keinen Fehler: Ihr Einfluss auf die Loyalität bestehender Kunden und die Differenzierung des Unternehmens von der Konkurrenz ist unbestreitbar.

Das bedeutet jedoch nicht, dass die Debitorenabteilungen keine Ambitionen haben, wenn es darum geht, CX in den Mittelpunkt ihrer Prioritäten zu stellen. Viele haben zwar Teile ihrer Prozesse automatisiert, was letztlich den Kunden zugutekommt. Aber sie versäumen es oft, einige der Kernprobleme anzusprechen, die die Kunden von heute loswerden wollen.

An dieser Stelle kommt die KI-gesteuerte Automatisierung ins Spiel. Digitale Lösungen ermöglichen es Finanzleitern und ihren Teams, Forderungen ganzheitlich zu betrachten und die Kundenzufriedenheit in jeder Phase zu verbessern, während gleichzeitig die Forderungsverluste reduziert und die Kundenbindung erhöht wird. Mit Automatisierung können Sie zum Beispiel:

Lassen Sie Kunden deren präferierte Zahlungsmethode nutzen

Je weniger Hindernisse, desto zufriedener die Kunden. Bei digitalen Lösungen haben die Kunden die Wahl, ob sie mit Karte oder per Lastschrift bezahlen wollen. Zudem können sie Skonti für frühzeitige Zahlungen und automatische Zahlungen nutzen.

Stellen Sie Transparenz und Datenverfügbarkeit aufs Podest

Die Automatisierungslösungen sind mit einem praktischen Online-Portal synchronisiert, über das die Kunden Rechnungen einfach nachverfolgen, Zahlungen leisten, Kontoauszüge einsehen können und vieles mehr - so werden Streitigkeiten vermieden.

Werden Sie ein angenehmer Geschäftspartner

Ob es sich um ein schnelleres Onboarding, digitale Kreditanträge oder eine zeitnahe Zahlungszuweisung handelt, die Automatisierung macht das gemeinsame Geschäft zu einem weitaus angenehmeren Erlebnis.



 **Zusätzlich zu den automatischen Erinnerungen, die sie jede Woche erhalten, haben sie jetzt alles über das Portal direkt vor Augen. Viele unserer Kunden sagen, dass es ihre erste Anlaufstelle am Morgen ist.**

Steve Morrison, Controller | Connor Sport Court

AUSWIRKUNGEN FÜR DIE STAKEHOLDER

All das Umdenken ist nicht nur eine mentale Übung. Das Endergebnis sind greifbare Vorteile, die sich über die Finanzabteilung hinaus erstrecken und eine direkte Auswirkung auf Menschen, Teams und sogar globale Belange haben.

IN DER FINANZABTEILUNG



Chief Financial Officer

Für CFOs hat die Automatisierung eine Menge zu bieten. Sie trägt nicht nur dazu bei, Top-Talente zu halten und Cash-Prognosen zu vereinfachen, sondern erleichtert auch das, was auf der Prioritätenliste eines jeden CFO ganz oben steht: die Sicherung von Einnahmen zur Unterstützung von neuem Wachstum und Investitionen.



Führungskräfte Debitorenbuchhaltung

Digitale Finanzlösungen ermöglichen es Führungskräften, echte Partner für ihr Unternehmen zu sein, indem sie praktisch jeden Bereich der Debitorenbuchhaltung optimieren, der sich auf die Umsatzrealisierung auswirkt.



Mitarbeitende Debitorenbuchhaltung

Durch die Eliminierung geringwertiger Aufgaben können die Mitglieder des Debitorenteams strategischer vorgehen, um Geld einzutreiben und Kundenbeziehungen zu pflegen - was nicht nur dem Unternehmen zugute kommt, sondern auch ihrer Zufriedenheit.

AUSSERHALB DES UNTERNEHMENS



Kunden

Die Beziehungen zu den Kunden werden durch die Automatisierung wesentlich reibungsloser, da sie eine sofortige und genaue Zahlungszuweisung, einen einfachen Zugang zu den Daten und von Anfang an transparente Bedingungen ermöglicht.



Lieferanten

Eingehende Gelder beeinflussen die ausgehenden Gelder. Deshalb macht die Optimierung des Debitorenprozesses auch den Kreditorenbuchhaltungsteams Ihrer Kunden das Leben sehr viel leichter. Wenn der Cashflow auf der Debitorenseite gesichert ist, können die Lieferanten eine schnellere Bezahlung erhalten.



Planet

Wenn es um ökologische Nachhaltigkeit geht, zählt jedes Detail. Durch die Automatisierung des Debitorenprozesses wird weniger Papier für Rechnungen, Mahnungen und Kontoauszüge benötigt, gleichzeitig werden Remote-Arbeitsmodelle unterstützt (d. h. der Reisebedarf wird reduziert).

FAZIT

Die digitale Transformation der Debitorenbuchhaltung ist nichts Neues. Er fand schon vor der Pandemie statt und wird noch Jahre andauern. Aber eines ist sicher: Dies ist nicht der Zeitpunkt, um die Zehen in den Pool zu stecken. Die Welt verändert sich rasant, und wenn die nächste große Disruption kommt, wird die Zukunft vieler Unternehmen davon abhängen, wie effizient der Umsatz gesichert werden kann, wie zufrieden und kollaborativ Ihr Team von Talenten ist und wie zufrieden Ihre Kunden sind.

Mit der Automatisierung erhalten Unternehmen kein Wunderding, kein Allheilmittel oder gar eine Garantie. Was sie erhalten, ist eine bewährte, pragmatische und fundierte Lösung, die auf der neuesten KI-Technologie basiert und dazu dient, die Umsatzrealisierung zu beschleunigen, Mitarbeiter zu unterstützen, die Kundenerfahrung zu verbessern und letztlich das Geschäftswachstum auch unter härtesten Bedingungen zu fördern.

Denken Sie immer daran: If you can change your mind, you can change your future.

37
JAHRE

im Geschäft mit über
20 Jahren Cloud-
Erfahrung

>900
MITARBEITER

die sich um 600.000
Nutzer und 1.500 Kunden
weltweit kümmern

14
STANDORTE

weltweit mit Hauptsitz
in Lyon und zwei
deutschen Standorten

133,6 Mio. €
UMSATZ

im Jahr 2021, davon
90 % mit SaaS-
Lösungen

ÜBER ESKER

Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung des Cash-Conversion-Cycles stärkt. 1985 gegründet, ist Esker in Nord- und Lateinamerika, Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum tätig. Der Hauptsitz befindet sich in Lyon, Frankreich, die deutschen Standorte in München und Ratingen (bei Düsseldorf).

POSITIVE-SUM GROWTH

Esker ist davon überzeugt, dass echte, sinnvolle Veränderungen nur durch ein positives Wachstum erreicht werden können. Dies bedeutet, dass der geschäftliche Erfolg nicht auf Kosten einer Person, einer Abteilung oder eines Unternehmens erzielt wird - alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Beteiligten unterstützt und gleichzeitig die langfristige Wertschöpfung fördert.



QUELLEN

Die folgenden Quellen wurden für dieses White Paper genutzt:

- 1) [Gartner, Inc. press release](#). 25. Mai 2022
- 2) [CNBC CFO Council Q2 Survey](#), Eric Rosenbaum, 9. Juni 2022
- 3) [Gartner, Inc. Press release](#). 7. Juli 2021
- 4) [B2B Payments Innovation Readiness Playbook](#), eine Zusammenarbeit zwischen PYMNTS und American Express, Dezember 2020
- 5) [The art of AI maturity: Advancing from practice to performance](#). Accenture, 2022
- 6) Transforming B2B Markets with Innovative Accounts Receivable Solutions: A Benchmarking Study. WBR Insights und Esker, 2020
- 7) [Gartner, Inc. press release](#). 12. November 202



www.esker.de