

AUTOMATISIERUNG DER AUFTRAGSVERARBEITUNG IN DER MEDIZINTECHNIKBRANCHE

KUNDENBINDUNG OPTIMIEREN UND IHREN
WETTBEWERBSVORTEIL STÄRKEN



INHALTE

Einleitung	3
Die Herausforderungen annehmen.....	4
Auftragsverarbeitung automatisieren.....	7
Rationalisieren des Auftragsworkflows.....	9
Vorteile der Automatisierung	11
Erfolgsgeschichte eines Unternehmens aus dem Gesundheitswesen	12
Erfolgsgeschichte von MEDRAD	13
Erfolgreicher Einsatz der Esker Plattform	14
Die Implementierung erfolgreich umsetzen	15
Zusammenfassung.....	16
Über Esker	16

EINLEITUNG: AUF DEM WEG ZU MEHR GESCHÄFTSERFOLG UND KUNDENZUFRIEDENHEIT

Angesichts steigender Anforderungen in der Branche, komplexer Vorschriften und neuer Wettbewerbsquellen sind sich die Hersteller medizinischer Geräte bewusst, dass sie ein Höchstmaß an Service bieten müssen, um bestehende Kunden zu halten und neue Kunden zu gewinnen. Eine hocheffektive Auftragsverarbeitung ist für dieses Ziel absolut entscheidend.



In ihrem Bestreben, den Kundenservice zu verbessern und Wettbewerbsvorteile zu erhalten, stehen Unternehmen der Medizintechnik vor Herausforderungen in den Bereichen Transparenz, Produktivität, Genauigkeit, Kostenkontrolle und Implementierung. Die Unternehmen müssen jederzeit über alle Auftragsdetails informiert sein. Sie müssen in der Lage sein, Bestellungen abzurufen und Kundenfragen sofort zu beantworten. Sie müssen nicht wertschöpfende Aufgaben und menschliche Fehler vermeiden, die die Kosten in die Höhe treiben und die Kunden unzufrieden machen. Und wenn Unternehmen Strategien für die Auftragsverarbeitung einführen, müssen sie sicherstellen, dass ihre Kunden nicht zurückbleiben oder gezwungen werden, sich umzustellen.

Das größte Hindernis bei der Überwindung all dieser Herausforderungen ist Papier. Medizintechnikunternehmen stellen zwar einige der innovativsten Produkte der Welt her, doch viele bearbeiten die Bestellungen für diese Produkte immer noch auf die altmodische Weise. Selbst Bestellungen, die elektronisch eingehen, landen oft als Papier auf dem Schreibtisch eines Mitarbeiters. Papier ist zwar ein vertrautes Medium, und die Unternehmen sind inzwischen sehr geübt in der Bearbeitung von Papierbestellungen, aber der Wert für den Kundenservice ist gleich null. Eine effektive Auftragsverarbeitung ermöglicht es Unternehmen, auf Papier zu verzichten, die Reaktionsfähigkeit zu verbessern, sofortigen Zugriff auf Auftragsinformationen zu erhalten und die Leistung der Auftragsverarbeitung zu überwachen, um den Kundenservice zu verbessern.

ERP-LÖSUNGEN AUFWERTEN

Die Implementierung von (ERP-)Lösungen wie SAP, Oracle, JD Edwards, PeopleSoft und Microsoft Dynamics hilft Unternehmen bei der Standardisierung von Abläufen und der Unterstützung von Prozessmanagementstrategien. ERP-Lösungen ermöglichen es Unternehmen, viele Geschäftsprozesse zu automatisieren, die früher von Hand erledigt wurden. Um jedoch den vollen ROI von ERP-Lösungen zu erreichen, müssen Unternehmen die Dokumente, die die Geschäftsprozesse steuern, automatisieren. Einige Unternehmen haben auch Technologien wie EDI eingeführt, um den Dokumentenaustausch zu automatisieren, aber oft sind diese Lösungen nur für einen bestimmten Prozentsatz des Kundenstamms eines Unternehmens praktikabel.

Der Erfolg eines Unternehmens bei der Bewältigung der Herausforderungen in der Auftragsverarbeitung hängt davon ab, inwieweit sein Kundendienst weiterhin auf Papierdokumente angewiesen ist (und daher unter mangelnder Transparenz und Kontrolle leidet). Besonders akut ist die Situation für Unternehmen, die Aufträge manuell in ERP-Anwendungen eingeben.

Eine automatisierte Auftragsverarbeitung verschafft den Unternehmen nicht nur mehr Zeit für den Kundenservice, sondern auch mehr Kontrolle und Einblick in die täglichen Vorgänge.

Diese Ergebnisse helfen den Unternehmen nicht nur bei der Stärkung der Kundenbeziehungen, sondern auch bei der Kontrolle der Finanzen, der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und der Verbesserung der Gesamtrentabilität.

ÜBER DIESES WHITEPAPER

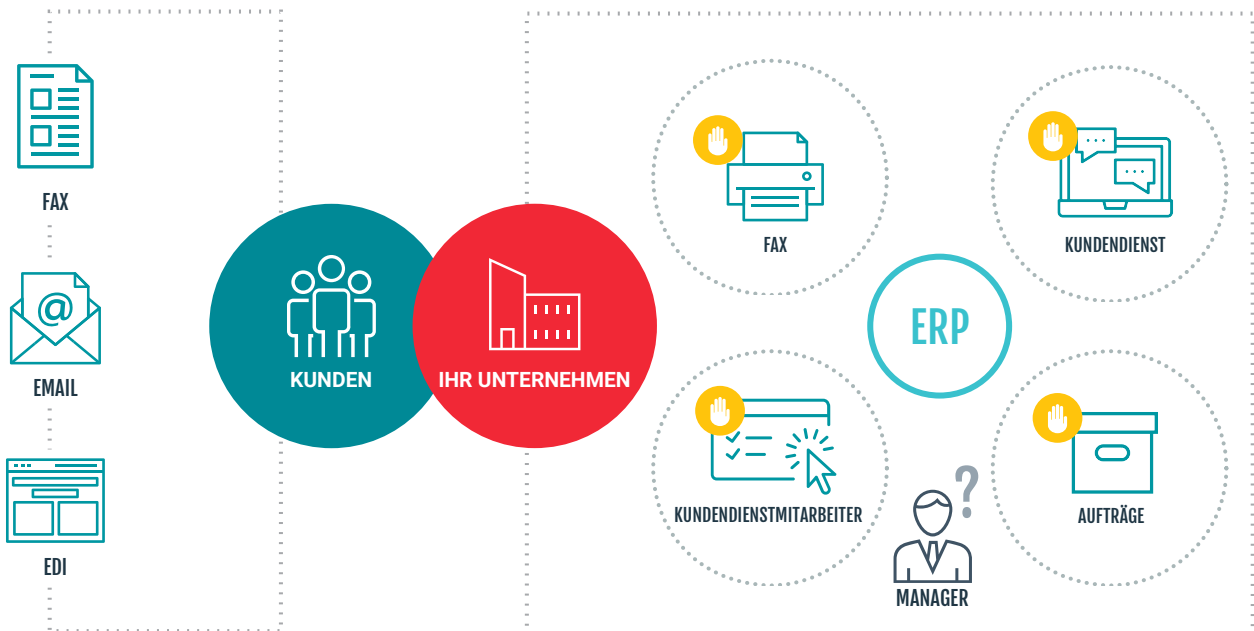
In diesem Whitepaper werden die wichtigsten Herausforderungen für die Auftragsverarbeitung untersucht, mit denen Kundendienstteams in Unternehmen der Medizintechnik heute konfrontiert sind. Durch die Vorstellung einer einzigartigen Plattform, die eine durchgängige Automatisierung von Dokumentenprozessen mit ERP-Lösungen integriert, soll dieses Whitepaper CEOs, CFOs, CIOs, Kundendienstleitern und ERP-Systemadministratoren dabei helfen, die Herausforderungen zu meistern, denen sich Unternehmen bei der Verbesserung des Kundendienstes gegenübersehen.

DIE HERAUSFORDERUNGEN ANNEHMEN

Die manuelle Bearbeitung von Kundenaufträgen ist von Natur aus arbeitsintensiv, zeitaufwändig und fehleranfällig und erfordert große Mengen wertvoller Ressourcen. Ob es sich um die Eingabe und Speicherung eines Kundenauftrags oder die Bearbeitung von Ausnahmen und die Nachverfolgung von Dokumenten handelt, in fast jeder Phase der Bearbeitung können Probleme auftreten. Die ideale Lösung bieten durchgehende Automatisierungsfunktionen, so dass so viele manuelle Berührungspunkte wie möglich eliminiert werden.

EIN LABYRINTH MANUELLER BERÜHRUNGSPUNKTE

In vielen Unternehmen durchläuft die Auftragsabwicklung ein Labyrinth von Abteilungen und manuellen Berührungspunkten zur Auftragsvorbereitung, Dateneingabe und Archivierung. Kundendienstleiter können nur hoffen, dass keiner dieser manuellen Berührungspunkte zu verlegten Aufträgen oder Verzögerungen bei der Ausführung und Bezahlung führt. Fehler führen in dieser Situation z. B. zur Rückabwicklung falscher Sendungen, die beim Kunden eingehen, was zu Kundenunzufriedenheit und Geschäftsverlusten führt.



WIE AUTOMATISIERUNG SECHS HÄUFIGE PROBLEME LÖST

1 Sichtbarkeit

Die größere Transparenz, die durch elektronische Arbeitsabläufe erreicht wird, kann den Kundenservice unmittelbar verbessern, da jeder involvierte Mitarbeiter sofortigen Zugriff auf die Bestellung erhält. Der Auftragsstatus ist bei Eingang des Auftrags verfügbar, noch bevor der Auftrag das ERP-System erreicht. Sie können in Echtzeit sehen, wann eine bestimmte Bestellung eingegangen ist, wohin sie gegangen ist, wer sie hat und was gerade passiert.

Diese Transparenz hilft nicht nur bei der Lösung von Kundenanfragen, sondern gibt auch Aufschluss darüber, wie lange die Bearbeitung von Aufträgen dauert, und lässt Schwankungen im Auftragsvolumen erkennen. Das Auftragsvolumen pro Stunde, Tag oder Woche sowie das Auftragsvolumen pro Kunde, Produkt oder Geschäftszweig kann eingesehen und berücksichtigt werden.

2 Priorisierung

Viele Unternehmen bearbeiten Aufträge nach dem Prinzip "first-in/first-out", wobei die Priorität der Kundenaufträge nach Kunden oder Produktlinien nicht berücksichtigt wird. Bestimmte Kunden und Produkte können Vorrang vor anderen haben, aber alle Aufträge durchlaufen den gleichen Prozess. Bestellungen können auf einem Faxgerät liegen, bis sie einmal pro Stunde abgeholt und dann persönlich zugestellt werden. Die Automatisierung hilft Unternehmen nicht nur, Ressourcen gemeinsam zu nutzen, um Bestellungen schneller zu bearbeiten, sondern auch zu erkennen, wann Bestellungen von wichtigen Kunden oder für wichtige Produkte eingehen. Diese Fähigkeit kann zu Wettbewerbsvorteilen führen, wenn Unternehmen schneller auf Top-Kunden reagieren, Bestellungen früher ausliefern und proaktiver handeln können.

3 Produktivität

Der Kundenservice leidet unter dem großen Zeitaufwand, der täglich für das Drucken, Sammeln, Zusammentragen, Weiterleiten, Überprüfen, Eingeben und Verfolgen von Papieraufträgen anfällt. Unternehmen, die manuelle Prozesse verwenden, haben oft einen Rückstand von mehreren Tagen bei der Auftragserfassung.

Zu den effizienzsteigernden Funktionen gehören OCR und KI-gesteuerte Datenerkennung, die die Dateneingabe ersetzen, Warteschlangenmanagement zur Verteilung und zum Ausgleich des Arbeitsaufkommens sowie quantifizierbare Kennzahlen für die Ressourcenzuweisung. Durch die Reduzierung des Zeitaufwands für das manuelle Eingeben, Verteilen, Ablegen und Abrufen von Papieraufträgen können Unternehmen ihre Personalplanung verbessern und mit weniger Aufwand mehr erreichen.

4 Fehlerreduzierung

Auftragsfehler verzögern nicht nur die Auftragsabwicklung und erhöhen die Kosten pro Auftrag aufgrund von Nachbearbeitungsaufwand, sondern können oft zu zusätzlichen Versandkosten, Materialverschwendung, Gutschriften, Rücknahmegebühren und sogar Abschreibungen führen.

Unternehmen erreichen Transaktionsqualität mit einer Lösung, die eine intelligente Erfassungstechnologie zur Erkennung von Inhalten und Ausführung von Verarbeitungsregeln, die Fähigkeit zur Anpassung an eine Vielzahl von Kundenbestellungsformaten und einen einheitlichen Prozess zur Behandlung von Ausnahmen für alle Bestellungen bietet. Durch einen vollständigen elektronischen Durchsatz von Bestellungen kann die manuelle Dateneingabe praktisch überflüssig werden und Fehler wie die Nichtübereinstimmung von Kunden- und Zahlungsbedingungen vermieden werden.

5 Implementierung

In vielen Unternehmen ist die IT-Umgebung, die die Auftragsverarbeitung unterstützt, eine komplexe Sammlung von Punkt-zu-Punkt-Prozessen, die große Mengen an Papier erzeugen. Die Idee ist, Systeme für Fax, Imaging, OCR, Formatierung, Validierung, Workflow, Ausnahmebehandlung, EDI, Datenkonvertierung und Archivierung zu konsolidieren.

Eine optimale Lösung ermöglicht es einem Unternehmen, realistische Schritte in Richtung einer automatisierten Auftragsverwaltung zu unternehmen, und ist E-Commerce-fähig mit der Möglichkeit, Fax- und E-Mail-Bestellungen für Kunden zu automatisieren, die EDI nicht nutzen wollen oder können. Die Lösung sollte in der Lage sein, Prozesse während des gesamten Order-to-Cash-Zyklus (O2C) zu automatisieren, einschließlich Bestätigungen, vorzeitiger Versandmitteilungen und Kundenfakturierung sowie der Auftragsabwicklung. Und da es keine Einheitsgröße gibt, sollte die Lösung einen stufenweisen Implementierungsansatz mit mehreren Optionen bieten, die vom einfachen Scannen und Ablegen bis hin zur tiefen Integration mit ERP-Anwendungen und intelligenter Datenerfassung reichen.

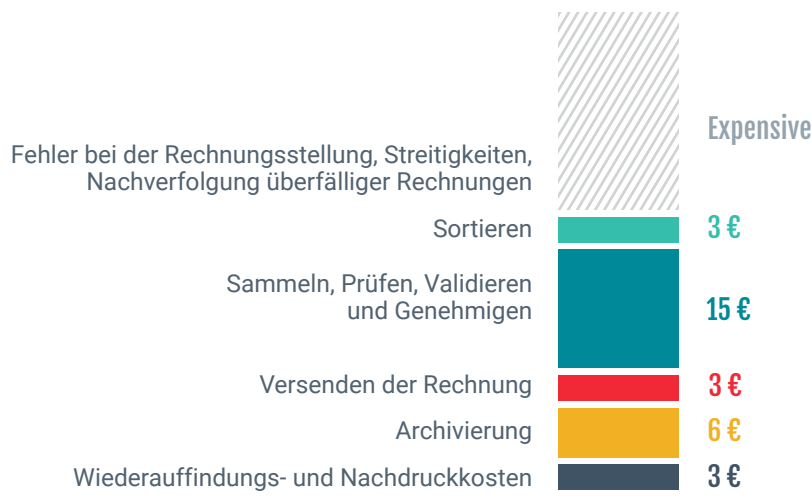
6 Kostenkontrolle

In der nachstehenden Tabelle sind die typischen Kosten der manuellen Auftragsbearbeitung nach den Erfahrungen von Esker zusammengefasst. Die 30 € geschätzten Gesamtkosten sind ein Minimum und können bis zu 60 € oder mehr betragen.

Zu den Funktionen, die die Prozesskosten reduzieren und gleichzeitig den Kundenservice verbessern, gehören die elektronische Archivierung sowie die Prüfung für die automatische Speicherung und das einfache Wiederauffinden, Unterstützung des Empfangs von Bestellungen per Fax, E-Mail, Web, SMS und über andere Kanäle sowie Software-as-a-Service-Optionen (SaaS) zur Reduzierung der Investitionskosten. Eine effektive Auftragsverarbeitung senkt auch die Kosten für Verbrauchsmaterialien wie Faxgeräte, Kopierer, Multifunktionsgeräte, Toner und Tinte, Papier und vorgedruckte Formulare.

Neben der Senkung der Kosten für die Aufbewahrung von Dokumenten und das Abrufen von Daten hilft die elektronische Archivierung Unternehmen auch dabei, die Anforderungen gesetzlicher Vorschriften zu erfüllen. Die automatisierte Archivierung bietet große Vorteile, wenn es darum geht, Unternehmen bei der Einhaltung von Vorschriften zu unterstützen und den Aufwand für das Ablegen und Abrufen von Auftragsdokumenten zu vermeiden.

MANUELLER PROZESSABLAUF



Geschätzte Gesamtkosten

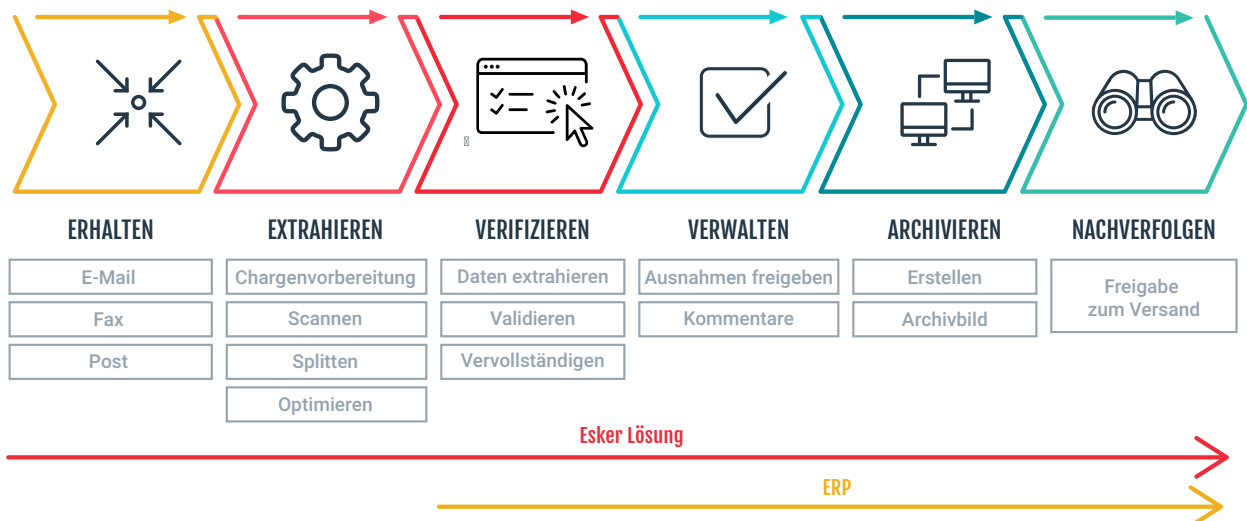
ca. 30 €

AUFTRAGSVERARBEITUNG AUTOMATISIEREN

Eingehende Kundenauftragsdokumente setzen den O2C-Zyklus in Gang. Eine schnelle Reaktion auf Bestellungen hilft Unternehmen, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und eine pünktliche Lieferung sowie eine rechtzeitige Bezahlung durch den Kunden zu gewährleisten. Eingehende Kundenaufträge müssen schnell erfasst und bestätigt werden, um eine effiziente Lieferung zu ermöglichen. Aktuelle Informationen über den Status von Kundenaufträgen sind für einen effektiven Kundenservice sowie für das Vertriebsmanagement und die Prognosen von entscheidender Bedeutung.

Um die Bearbeitung eingehender Kundenaufträge zu optimieren, müssen diese vier wesentlichen Bereiche automatisiert werden:

- Erfassung eingehender Dokumente, um Papier zu eliminieren
- OCR- und KI-gesteuerte Datenerfassung, um die manuelle Dateneingabe zu vermeiden
- Workflow zur Koordinierung aller Prozesse, die bei der Auftragsverarbeitung ablaufen
- Zugang zu Dokumenten und Informationen über den Prozess

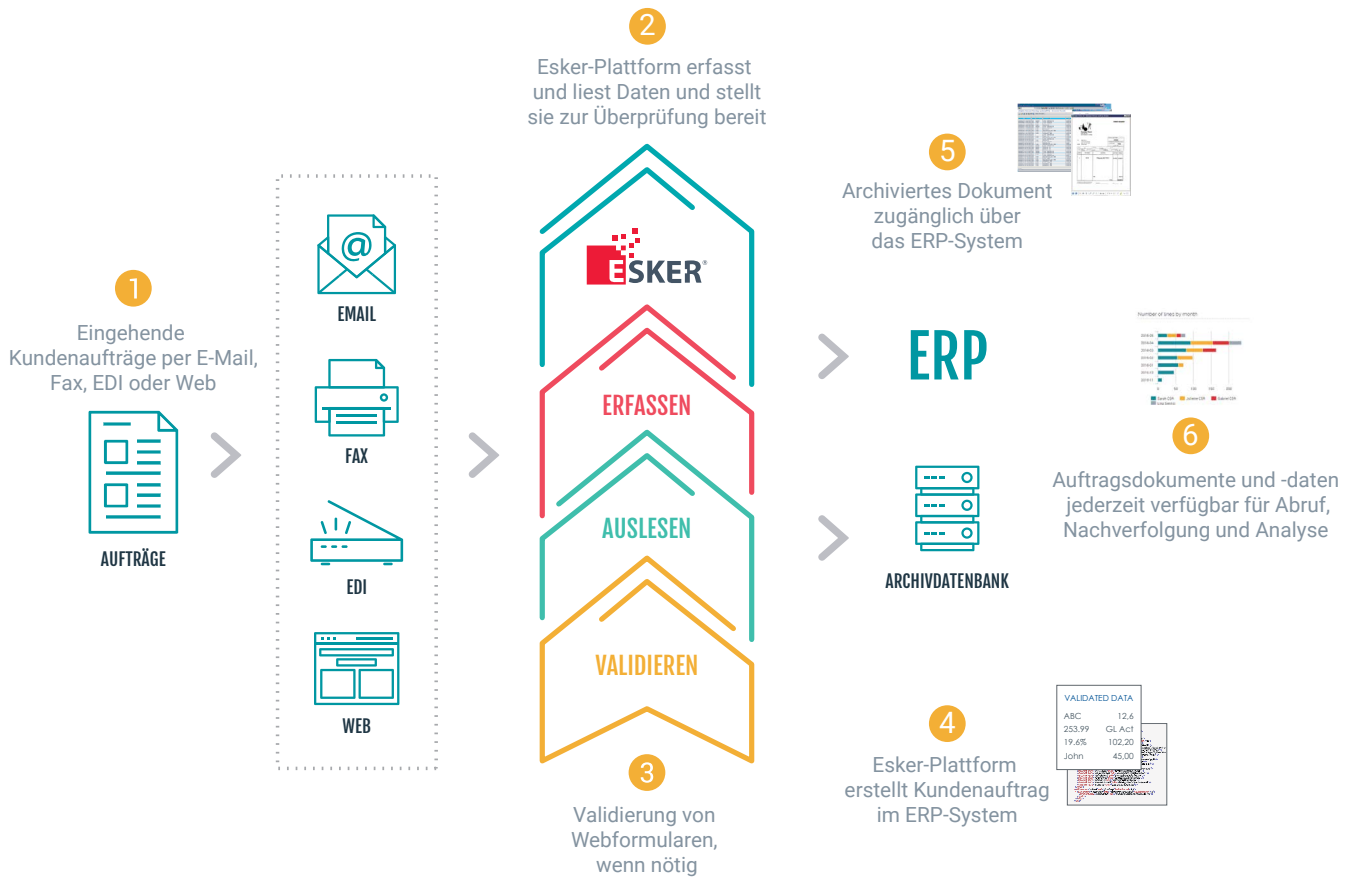


Die Vorteile im Finanzmanagement durch die Automatisierung all dieser Bereiche sind Budgetkontrolle, Umsatzüberwachung und Prognosen in Echtzeit. Dieses Maß an Automatisierung ermöglicht es Unternehmen außerdem:

- Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit zu erhöhen - der gesamte Prozess wird schneller und effizienter
- die Betriebskosten zu senken - manuelle Verwaltung durch Hinzufügen von Geschäftsregeln für Unternehmensformulare eliminieren
- Kosten pro Transaktion senken - Rationalisieren des Durchsatzes und Einsparungen bei gleichzeitiger Verbesserung des Services
- Gewinnen Sie einen klaren Überblick über den Prozess - nutzen und teilen Sie die Informationen für ein effektiveres Management
- Rascher ROI - Kosten reduzieren und Kontrollen zur Steigerung des Endergebnisses verbessern
- Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Präsentation - Anwendung einheitlicher Regeln für alle Online- und Offline-Prozesse

Die Automatisierung minimiert den manuellen Arbeitsaufwand und die Anzahl der für die Auftragsverarbeitung erforderlichen Tastenanschläge. Diese Funktionen können zu Einsparungen in Millionenhöhe führen, indem sie die Anzahl der Berührungspunkte bei jedem Prozessschritt reduzieren und die Möglichkeit bieten, Engpässe innerhalb des Prozesses zu erkennen und zu beheben. Außerdem können Unternehmen die Kundenerfahrung verbessern, indem sie die Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit erhöhen. Bestellungen, die bis zu einer bestimmten Uhrzeit eingehen, können noch am selben Tag eingegeben werden, so dass sie pünktlicher ausgeliefert werden können.

AUTOMATISIERTE AUFTRAGSVERARBEITUNG



ZEIT- & KOSTENEINSPARUNGEN

Die Erfahrung von Esker zeigt, dass unter dem Strich erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen erzielt werden. Die geschätzten Gesamtkosten für die Bearbeitung eines Kundenauftrags mit Esker belaufen sich auf 1 bis 3 €, im Gegensatz zu den typischen 30 bis 60 € für die Bearbeitung eines manuellen Kundenauftrags.

30 € – 60 €



Manuell

VS.

1 € – 3 €



Automatisiert

RATIONALISIERUNG DES ARBEITSABLAUFS BEI AUFTRÄGEN

ENGE INTEGRATION MIT ERP-ANWENDUNGEN

Esker nutzt vorhandene Systeme, um den Auftrags-Workflow zu automatisieren und die Erfassung von Prozessinformationen aus Kundenaufträgen zu erleichtern und diese Informationen zusammen mit dem Auftragsdokument zur Verfügung zu stellen.

Die Integration erfordert keine benutzerdefinierte Programmierung oder Änderung der Geschäftsprozesse. Kundenaufträge, die in verschiedenen Formaten (Papier, Fax, E-Mail, elektronische Datei) eingehen, werden automatisch erfasst, genehmigt und an ein Archivierungssystem oder an das Esker-Repository übertragen. Auftragsdaten wie Kundenname, Teilenummer, Menge und Preise können automatisch im ERP-System zur Verfügung gestellt werden und ersetzen die manuelle Dateneingabe.

Das Auftragsobjekt ist mit dem abgelegten Dokument verknüpft, so dass der Benutzer das Originaldokument bei Bedarf einfach abrufen kann - innerhalb der ERP-Anwendungsoberfläche.

Der Prozess läuft in folgenden Schritten ab:



Schritt 1: Eingang und Routing

Wenn ein Kundenauftrag eingeht, wird er automatisch von Esker verarbeitet. Das Dokument wird erkannt und konvertiert, und die Auftragsdaten werden extrahiert. Eine sofortige Bestätigung kann gesendet werden, um den Kunden zu informieren, dass seine Bestellung eingegangen ist.

Basierend auf Ihren spezifischen Kriterien erfasst die Esker-Lösung die Kundenauftragsdokumente und leitet diese an die entsprechenden Kundendienstmitarbeiter zur Bearbeitung weiter, unabhängig davon ob die Aufträge per Fax, E-Mail, Post oder elektronischem Dokument eingehen.

Order #	Customer name	Customer address	Customer city	PO date	PO number	Total	No. of items	Sub/line status	Ready for delivery
1000	Customer A	1234 Main St	New York	5/5/2017	100001	100.00	2		
1001	Customer B	5678 Main St	New York	5/5/2017	100002	200.00	4		
1002	Customer C	9012 Main St	New York	5/5/2017	100003	150.00	3		
1003	Customer D	3456 Main St	New York	5/5/2017	100004	300.00	6		
1004	Customer E	7890 Main St	New York	5/5/2017	100005	400.00	8		
1005	Customer F	1122 Main St	New York	5/5/2017	100006	500.00	10		
1006	Customer G	3344 Main St	New York	5/5/2017	100007	600.00	12		
1007	Customer H	5566 Main St	New York	5/5/2017	100008	700.00	14		
1008	Customer I	7788 Main St	New York	5/5/2017	100009	800.00	16		
1009	Customer J	9900 Main St	New York	5/5/2017	100010	900.00	18		
1010	Customer K	1122 Main St	New York	5/5/2017	100011	1000.00	20		
1011	Customer L	3344 Main St	New York	5/5/2017	100012	1100.00	22		
1012	Customer M	5566 Main St	New York	5/5/2017	100013	1200.00	24		
1013	Customer N	7788 Main St	New York	5/5/2017	100014	1300.00	26		
1014	Customer O	9900 Main St	New York	5/5/2017	100015	1400.00	28		
1015	Customer P	1122 Main St	New York	5/5/2017	100016	1500.00	30		
1016	Customer Q	3344 Main St	New York	5/5/2017	100017	1600.00	32		
1017	Customer R	5566 Main St	New York	5/5/2017	100018	1700.00	34		
1018	Customer S	7788 Main St	New York	5/5/2017	100019	1800.00	36		
1019	Customer T	9900 Main St	New York	5/5/2017	100020	1900.00	38		
1020	Customer U	1122 Main St	New York	5/5/2017	100021	2000.00	40		



Schritt 2: Dokumentenerfassung

Esker ist so konzipiert, dass relevante Auftragsdaten wie der Name des Unternehmens, das den Auftrag erteilt hat, die Versandadresse und -anweisungen, die Auftragsnummer und das gewünschte Datum sowie Positionsinformationen flexibel erfasst werden können - unabhängig davon, wie die Daten angezeigt werden oder wo sie sich auf dem eingehenden Auftrag befinden.

Die Benutzer haben eine geteilte Bildschirmansicht des ursprünglichen Auftrags und der von der Lösung extrahierten Werte. Zur Ermittlung von Werten, die sich nicht auf dem Dokument befinden, wie z. B. die Kundennummer, kann Esker einen automatischen Datenbankabgleich innerhalb des ERP-Systems aktivieren. Die Kundenbetreuer können die entsprechenden Daten direkt in den Stammtabellen sowie die Artikelnummern und Beschreibungen sehen.

ESKER ORDER FORM

File

Print

Documents - 42 US, SO, 00407.pdf

1

2

Customer Information

Shipping Address

Number

1000

Name

JOHN

Street

1000 BOSTON ROAD

Postal code

02108

City

SPRINGFIELD

Region

MA

Country

USA

Default

Shipping

Number

000017

Name

JOHN

Address

1000 BOSTON ROAD

City

SPRINGFIELD

Region

MA

Country

USA

Shipping

Shipping

Order Details

General Information

Invoice

100000

Invoice date

5/26/2007

Delivery date

5/26/2007

Total

75,874.00

Product

Light Bulb 40 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-40W

Unit price

3.90

Quantity

194

Total

7,611.00

Product

Light Bulb 60 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-60W

Unit price

4.50

Quantity

166

Total

7,470.00

Product

Light Bulb 75 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-75W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,475.00

Product

Light Bulb 100 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-100W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 150 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-150W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 250 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-250W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 300 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-300W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 400 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-400W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 600 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-600W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 750 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-750W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1500 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1500W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 2500 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-2500W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 3000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-3000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 4000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-4000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 6000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-6000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 7500 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-7500W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 10000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-10000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 15000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-15000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 25000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-25000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 30000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-30000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 40000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-40000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 60000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-60000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 75000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-75000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 100000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-100000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 150000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-150000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 250000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-250000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 300000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-300000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 400000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-400000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 600000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-600000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 750000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-750000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1500000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1500000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 2500000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-2500000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 3000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-3000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 4000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-4000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 6000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-6000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 7500000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-7500000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 10000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-10000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 15000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-15000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 25000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-25000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 30000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-30000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 40000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-40000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 60000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-60000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 75000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-75000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 100000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-100000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 150000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-150000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 250000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-250000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 300000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-300000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 400000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-400000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 600000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-600000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 750000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-750000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1500000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1500000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 2500000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-2500000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 3000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-3000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 4000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-4000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 6000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-6000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 7500000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-7500000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 10000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-10000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 15000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-15000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 25000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-25000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 30000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-30000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 40000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-40000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 60000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-60000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 75000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-75000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 100000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-100000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 150000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-150000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 250000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-250000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 300000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-300000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 400000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-400000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 600000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-600000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 750000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-750000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 1500000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-1500000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 2500000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-2500000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 3000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-3000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 4000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-4000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 6000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-6000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 7500000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-7500000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 10000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-10000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 15000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-15000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 25000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-25000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 30000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-30000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 40000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-40000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 60000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-60000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 75000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-75000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 100000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-100000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 150000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-150000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00

Product

Light Bulb 250000000000000 Watt Incandescent 220-225V

Part number

1-250000000000000W

Unit price

5.00

Quantity

149

Total

7,450.00



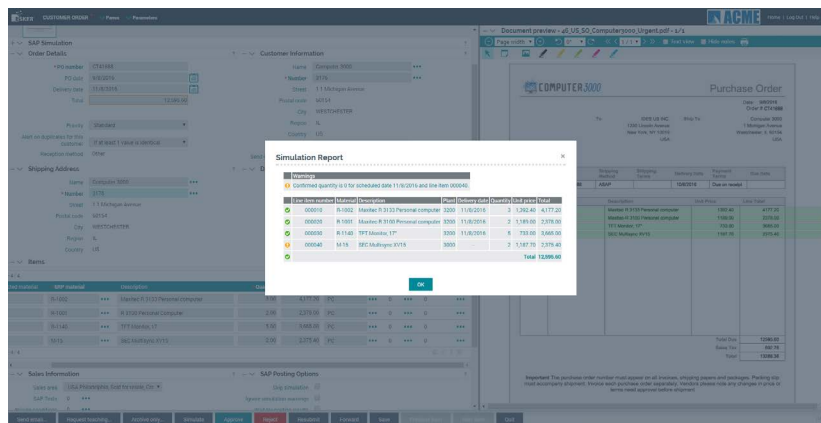
Schritt 3: Prozessablauf und Behandlung von Ausnahmen

Die webbasierte Benutzeroberfläche der Esker-Plattform ermöglicht die Validierung und Genehmigung von Kundenaufträgen, so dass die Benutzer die korrekte Erfassung der Daten überprüfen können. Wann immer es notwendig ist, den Benutzer auf erkannte oder potenzielle Probleme aufmerksam zu machen, zeigt die Schnittstelle Warn- und Fehlermeldungen neben den erfassten Feldern an.

Für die automatisierte Bearbeitung von Ausnahmen ermöglicht Esker den Anwendern, gegen die Stammdaten zu validieren, fehlende Informationen zu ergänzen und die Auftragserfassung im ERP-System zu simulieren, um Ausnahmen und Auftragsperren zu verwalten. Wenn ein Kundenbetreuer bereit ist, einen Kundenauftrag zu genehmigen, werden die erfassten Informationen aus der Bestellung mit den Stammdaten abgeglichen, um auf doppelte Bestellungen, Preisabweichungen oder ungültige Produktnummern zu prüfen.

Nachdem alle Ausnahmen und/oder Probleme beseitigt sind, wird der Auftrag im ERP-System erstellt. Die Benutzer können den neu erstellten Kundenauftrag, der die in den vorherigen Schritten erfassten und validierten Felder enthält, über die Schnittstelle der ERP-Anwendung anzeigen.

Innerhalb der ERP-Anwendung ist der Auftrag mit dem ursprünglichen, gespeicherten Bilddokument verknüpft, so dass er leicht abgerufen werden kann. Auf diese Weise können alle an der Auftragsabwicklung und -erfüllung beteiligten Personen den Auftrag zusammen mit allen zugehörigen Dokumenten über ihre ERP-Anwendung einsehen, anstatt Kopien von Aufträgen von Kundendienstmitarbeitern oder Datenerfassern anfordern zu müssen.



Schritt 4: Prozess-Audit und Berichterstattung

Esker verfolgt die Auftragsabwicklung kontinuierlich von Anfang bis Ende und erstellt einen detaillierten Prüfpfad vom Eingang des Dokuments bis zur Erstellung des Auftrags im ERP-System. Sie erhalten Einblick in den gesamten Prozess - mit der Möglichkeit, Engpässe zu identifizieren und zu beseitigen, um die O2C-Leistung zu verbessern.

Berichte können leicht erstellt werden, um einen Überblick über Leistungsindikatoren zu erhalten, wie z. B. die Anzahl der täglich eingegebenen Bestellungen, die Anzahl der eingegangenen, aber noch nicht bearbeiteten Bestellungen, die Wartezeit für die Bearbeitung von Bestellungen, die Zeit, die jeder Mitarbeiter für die Eingabe einer Bestellung benötigt, und die Frage, welche Kunden die korrekten Produktdetails (z. B. Preise und Produktnummern) verwenden und welche nicht. Außerdem kann Esker Berichte über alle Bestellungen erstellen, einschließlich derjenigen, die nicht in das ERP-System eingegeben wurden.



VORTEILE DER AUTOMATISIERUNG



Untersuchungen von Esker haben ergeben, dass die Automatisierung der Auftragsverarbeitung Unternehmen jeder Größe helfen kann:

- Senkung der O2C-Verarbeitungskosten um bis zu 70 %
- Erhöhung des Prozentsatzes der elektronisch erfassten Aufträge und Auftragspositionen
- Vermeidung von verlorenen oder verlegten Bestellungen durch elektronische Speicherung
- Geringere Kosten für gespeicherte Daten durch elektronische Archivierung
- Entlastung der Mitarbeiter um bis zu 65 %, damit sie sich mehr auf den Kundenservice konzentrieren können
- Erhöhung der Genauigkeit bei der Dateneingabe um bis zu 99 %.
- Verringerung der Rücksendungen, was sich direkt auf das Endergebnis auswirkt



Für die Geschäftsleitung und die Systemadministration führt die Automatisierung in der Regel zu folgenden Ergebnissen:

- Schnelle Auftragsabwicklung und effiziente Lieferplanung
- Umfassende Kundenauftragsverfolgung und Priorisierung
- Strukturierte Daten für die Analyse der Kundenrentabilität und der Mitarbeiterleistung - Streitbeilegung in Sekunden statt in Minuten, Stunden oder gar Tagen
- Geringere Außenstandsdauer des Umsatzes (DSO)
- Weniger redundante Verarbeitung von Doppelbestellungen
- Elektronische Erfassung von Genehmigungen
- Prüfung der Verarbeitung von Liefer- oder Rechnungssperren

ERGEBNISSE, DIE VON ESKER-KUNDEN ERZIELT WURDEN

- 76 % schnellere Bearbeitung von Aufträgen im Vergleich zum manuellen Prozess
- Steigerung der verarbeiteten Aufträge von 5 auf 50 pro Stunde
- Einsparung von mehr als 30 EURO pro Bestellung bei den Wiederverarbeitungskosten
- Mehr als 1.800 Kunden wurden in die E-Commerce-Initiative aufgenommen, ohne dass die Kunden ihren Bestellprozess ändern mussten.
- Die Lösungsquote beim ersten Anruf wurde um 25 % erhöht.
- Verkürzung der Lieferzeiten für Bestellungen von 4 Tagen auf 1 Tag durch sofortige Erkennung und Bearbeitung von vorrangigen Bestellungen
- Einsparung von 9.100 Stunden und ca. 170.000 Euro im ersten Jahr der Automatisierung der Bestellungen von nur 2 Kunden
- Unterstützung eines 20-prozentigen Wachstums ohne Aufstockung des Kundendienstpersonals
- Reduzierung der Anzahl der Kundendienstmitarbeiter, die Bestellungen bearbeiten, um 50 %, so dass sich mehr Mitarbeiter auf den Kundenservice konzentrieren können - Einsparung von ca. 5 Millionen Euro an Arbeitskosten über 3 Jahre



FRÜHER BRAUCHTEN WIR STUNDEN, UM AUFTRÄGE MIT MEHREREN POSITIONEN IN DIE EDV EINZUGEBEN – JETZT BRAUCHEN WIR HÖCHSTENS 5-10 MINUTEN."

SELBST BEI EINEM ANSTIEG DER AUFTRÄGE UM 50 % HATTEN WIR KEINEN PERSONALZUWACHS."

MIT ESKER KÖNNEN WIR FESTSTELLEN, WELCHE AUFTRÄGE ZUERST BEARBEITET WERDEN MÜSSEN, WAS ZU EINEM BESSEREN SERVICE FÜR UNSERE KUNDEN FÜHRT."



ERFOLGSGESCHICHTE EINES UNTERNEHMENS AUS DEM GESUNDHEITSWESEN



DIE HERAUSFORDERUNG

- Die vorhandene, auf Vorlagen basierende OCR-Technologie war eine große Fehlerquelle, führte zu Unzufriedenheit bei den Kunden und kostete 500 Euro für jede neue Vorlage. Selbst mit der elektronischen OCR-Verarbeitung mussten immer noch 40 % der Kundenaufträge gedruckt und manuell bearbeitet werden. Das Unternehmen suchte nach einer SaaS-Lösung, um einen Überblick über das Faxeinkommen zu erhalten und die Möglichkeit zu haben, Faxe für Anpassungen heranzuziehen und an bestimmte Mitarbeiter zur Bearbeitung von Ausnahmen weiterzuleiten.



DIE LÖSUNG

Das Healthcare Unternehmen entschied sich für die KI-gesteuerte, Cloud-basierte Lösung von Esker aufgrund von Funktionen wie:

- 100 % Durchsatz ohne erforderliche Vorlagen
- 100%ige Sichtbarkeit der eingegangenen und verarbeiteten Bestellungen
- Schnelle Reaktion und Kontrolle bei neuen Bestellformaten
- Ein einziger Prozess für die Bearbeitung von Faxbestellungen
- Erkennung und Priorisierung von Spezialaufträgen
- Kein menschliches Eingreifen bei der Bearbeitung von Aufträgen



DIE ERGEBNISSE

- Verbesserungen gegenüber der vorherigen Lösung:
 - 50 % höhere Touchless-Rate
 - 40%ige Steigerung des elektronischen Auftragsdurchsatzes
 - Fast 60 % weniger Arbeitsaufwand bei der Auftragserfassung
 - Über 40 % weniger monatliche Kosten für die Auftragsabwicklung
- „Grüne“ Einsparungen nach den ersten sechs Monaten:
 - 9,38 Bäume
 - 18.000 Liter Wasser
 - 2.306 Kilowatt Strom
 - 1.452 Kg CO₂

Das weltweit tätige Unternehmen für Gesundheitsprodukte mit einem Umsatz von über 11 Milliarden Euro entwickelt innovative medizinische Lösungen für bessere Ergebnisse bei den Patienten und bietet einen Mehrwert durch eine führende Rolle und Spitzenleistungen im klinischen Bereich. Mit mehr als 40.000 Mitarbeitern weltweit werden die Produkte des Unternehmens in über 100 Ländern verkauft.



ERFOLGSGESCHICHTE VON

MEDRAD®
Performance. For life.™



DIE HERAUSFORDERUNG

- Das Kundenserviceteam von MEDRAD bearbeitete mehr als 12.000 Kundenaufträge pro Monat über einen stark papierorientierten Prozess. Die Kundendienstmitarbeiter mussten Daten aus Papierfaxen und gedruckten E-Mails manuell in die SAP®-Anwendung eingeben. MEDRAD suchte nach einer Lösung, um Papierfaxe zu eliminieren und Dokumente elektronisch zu archivieren, um Kosten und Zeit zu sparen, die mit dem Gang zum Faxgerät, der manuellen Eingabe von Bestellungen und der anschließenden Ablage verbunden ist.



DIE LÖSUNG

- Mithilfe der Auftragsverarbeitungslösung von Esker automatisierte MEDRAD den Prozess und fügte Validierungsschritte für Kundenbetreuer hinzu, um den Auftrag über das Benutzerformular der Weboberfläche auf Richtigkeit zu überprüfen. Genehmigte Bestellungen werden nun an die SAP-Anwendung von MEDRAD gesendet, um die Bestellungen einfach zu erstellen. Die Daten von Faxbestellungen werden erfasst und automatisch für die Auftragsbestätigung ausgefüllt, so dass eine manuelle Dateneingabe nicht mehr erforderlich ist.



DIE ERGEBNISSE

- Verkürzung der Auftragsabwicklungszeit von 8 Minuten pro Auftrag auf 1,35 Minuten pro Auftrag
- Erzielung einer Genauigkeit der Auftragserfassung von 99,6 %
- Automatisierung von 72 % aller eingehenden Bestellungen
- Höhere Kundenzufriedenheit durch schnellere und genauere Auftragsabwicklung
- Verbesserte Transparenz durch Zugriff auf archivierte Dokumente und die Möglichkeit, Bestellungen in SAP einzusehen
- Integration mit GHX zur Formatierung von Daten und Einspeisung von Bestellungen in SAP

MEDRAD, Inc. entwickelt, vermarktet und wartet medizinische Geräte, die zur Diagnose und Behandlung von Krankheiten eingesetzt werden. Der weltweite Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in der Nähe von Pittsburgh, Pennsylvania. MEDRAD ist ein Geschäftsbereich von Bayer Medical Care.

ERFOLGREICHER EINSATZ DER ESKER PLATTFORM

Unternehmen nutzen Esker, um manuelle Berührungspunkte in ihren O2C- und Procure-to-Pay (P2P)-Zyklen und Dokumentenlieferprozessen zu automatisieren. Von der schnelleren Ausführung von Kundenbestellungen über eine schnellere Bezahlung bis hin zur pünktlichen Bezahlung von Lieferanten - Esker hilft Unternehmen, ihre Effizienz, Genauigkeit, Transparenz und Kosteneinsparungen dort zu steigern, wo sie am dringendsten benötigt werden.

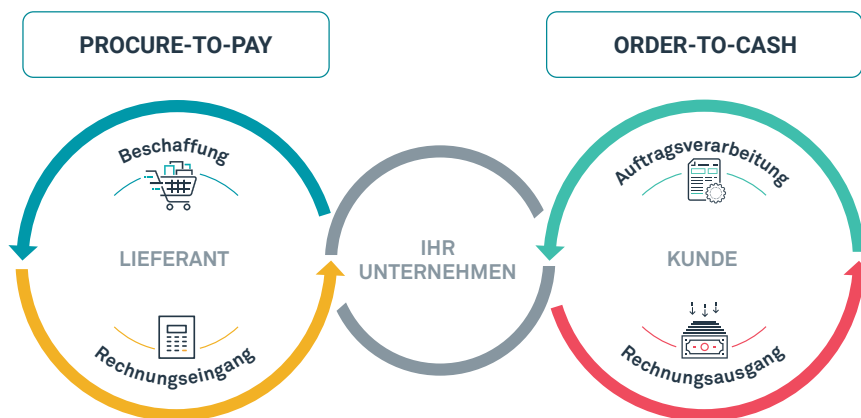
JEDEN MANUELLEN PROZESS AUTOMATISIEREN

O2C-AUTOMATISIERUNG

Die Verkürzung der Zeit, die benötigt wird, um eine Bestellung in Cash zu verwandeln, bietet strategische Vorteile für ein Unternehmen. Abgesehen von den Kosteneinsparungen und der Stärkung der Kundenbeziehungen kann die Umstellung auf ein automatisiertes System eine Vielzahl von Effizienzsteigerungen im gesamten O2C-Zyklus mit sich bringen. Die Automatisierungslösungen von Esker für die Auftragsverarbeitung und die Debitorenbuchhaltung beseitigen Papier und manuelle Aufgaben, die die Geschwindigkeit und Genauigkeit innerhalb des O2C-Zyklus einschränken, und helfen den Unternehmen, Kundenaufträge schneller zu erfüllen und früher bezahlt zu werden.

P2P-AUTOMATISIERUNG

Die Beschaffungslösung von Esker optimiert Ausgabenanfragen und Waren-/Dienstleistungsbestellungen durch die Beseitigung von Papier und manuellen Bearbeitungsschritten im P2P-Zyklus. Unternehmen sparen Zeit und Geld mit Online-Einkaufsanforderungs- und Bestellformularen und profitieren von unternehmenskonformen und standardisierten Genehmigungsabläufen.



LÖSUNGEN FÜR DEN DOKUMENTENVERSAND

Mit Esker Mail Services und Esker Cloud Fax Services werden Geschäftsdokumente direkt aus einem ERP-System, einer Desktop- oder einer Geschäftsanwendung versendet, so dass die Dokumentenzustellung für den Absender zu 100 % elektronisch erfolgt. Die On-Demand-Lösungen von Esker lassen sich nahtlos in jede Geschäftsumgebung integrieren und sind rund um die Uhr verfügbar. Sie bieten Echtzeitverarbeitung und -verfolgung. Dank des weltweiten Netzwerks an Produktionsstätten von Esker profitieren die Kunden von einem kostengünstigen Routing und einer erheblichen Verkürzung der Postlaufzeiten.

DER SAAS-VORTEIL

VORTEILE DER AUTOMATISIERUNG IN DER CLOUD

SaaS-Lösungen bieten eine Reihe von einzigartigen Vorteilen gegenüber ihren lokalen Pendanten.

Da keine Geräte eingerichtet werden müssen, kann eine On-Demand-Automatisierungslösung schnell und mit geringen Ausfallzeiten in Betrieb genommen werden. Nach der anfänglichen Anmeldung und der Strukturierung der Lösung, die an Ihre internen Prozesse angepasst ist, kümmert sich Esker um den Rest, einschließlich der Einrichtung von Benutzern und Berechtigungen, dem Hochladen von Daten und der Schulung Ihrer Mitarbeiter.

Der Cloud-Ansatz macht die Automatisierung der Auftragsabwicklung einfach und macht zusätzliche IT-Komplexität oder damit verbundene Kosten für Software, Hardware und Wartung überflüssig. Die Automatisierungslösung für die Auftragsverarbeitung von Esker über die Esker on Demand-Plattform ermöglicht es Ihnen, jeden Schritt der Auftragsverarbeitung zu rationalisieren. Der Service ist zudem skalierbar, so dass die Vorteile über die Auftragsabwicklung hinaus mit anderen Esker on Demand-Services wie der Kreditorenbuchhaltung, den Esker Cloud Fax Services und den Esker Mail Services genutzt werden können.

DIE IMPLEMENTIERUNG ERFOLGREICH UMSETZEN

Eine mangelhafte Auftragsverarbeitung kann dazu führen, dass Unternehmen enorme Chancen zur Verbesserung ihrer Rentabilität verpassen und sich nicht als Marktführer etablieren können. Um die besten Ergebnisse bei der Automatisierung zu erzielen, ist eine sorgfältige Bewertung der verfügbaren Lösungen erforderlich, um eine Lösung zu finden, die alle spezifischen Anforderungen Ihres Prozesses erfüllt.

SCHRITTE ZUM ERFOLG

So stellen Sie sicher, dass Ihre Umstellung von der herkömmlichen Auftragsabwicklung auf eine automatisierte Lösung erfolgreich ist:

1. Suchen Sie nach einer Lösung, die sich schnell integrieren lässt.

Für die Wahl der richtigen Lösung ist es entscheidend, die Kosten für die Bereitstellung, Integration und Skalierbarkeit zu ermitteln, um Ihren Anforderungen und denen Ihres Lieferanten gerecht zu werden. Suchen Sie nach einer Lösung, die schnell implementiert werden kann und sich nahtlos in Ihre bestehenden ERP-Anwendungen integrieren lässt.

2. Wählen Sie einen Anbieter mit nachgewiesener Kompetenz.

Eine erfolgreiche Implementierung einer Automatisierungslösung für die Auftragsabwicklung muss sowohl Technologie als auch Fachwissen umfassen. Wie lange implementiert das Unternehmen bereits diese Lösungen und wie viele erfolgreiche Installationen hat es bereits durchgeführt? Vergewissern Sie sich, dass das Unternehmen die wesentlichen Aufgaben bei der Implementierung und Integration von Unternehmenstechnologien genau kennt.

3. Suchen Sie eine Lösung, die einen Mehrwert schafft.

Die Lösung muss die Möglichkeit bieten, jede Phase des O2C-Prozesses zu automatisieren. Sie sollte Ihre bestehende Infrastruktur nutzen und so die Rentabilität der ERP-Investition Ihres Unternehmens erhöhen.

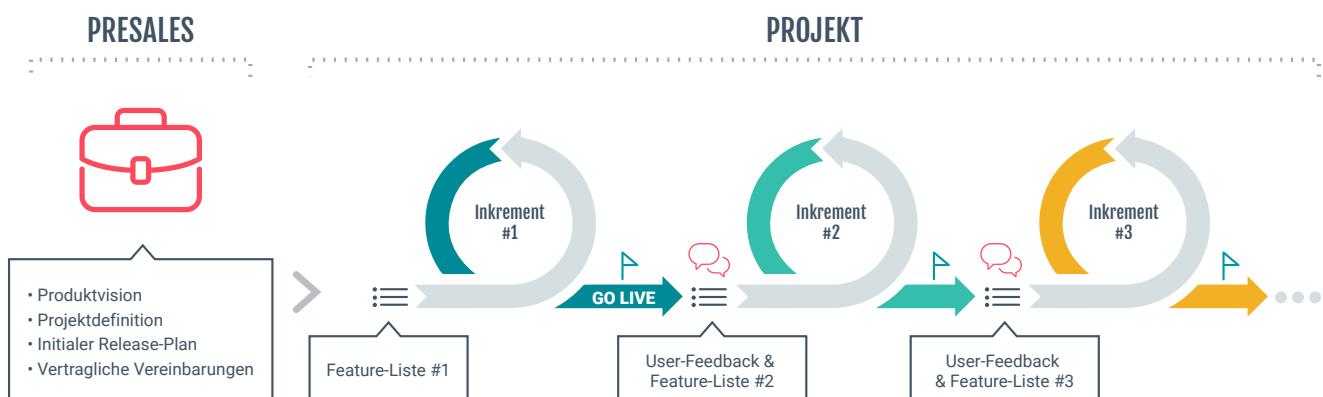
AGILE METHODIK

Bei der Implementierung einer Automatisierungslösung ist Esker stets bestrebt, den Prozess so schnell und reaktionsschnell wie möglich zu gestalten.

Aus diesem Grund verfolgt Esker bei der Implementierung einen agilen Ansatz, der sicherstellt, dass unsere Kunden, Geschäftspartner und ihre wichtigsten Interessengruppen in jeder Phase der Lösungsbereitstellung den größtmöglichen Nutzen erzielen können.

Die agile Methodik bietet einen praxisnahen Ansatz für die Verwaltung Ihres Automatisierungsprojekts. Beginnend mit der Presales-Planung arbeitet Esker mit den Kunden zusammen, um eine Vision für ihr Projekt zu entwickeln und Ziele zu definieren. Nach der Erstellung eines ersten Release-Plans in Zusammenarbeit mit dem Kunden setzt Esker die vom Kunden gewünschte Liste von Funktionen schnell in Ergebnisse um.

Die Benutzer geben Feedback und reagieren auf Änderungen nach dem Go-Live, so dass die Lösung an ihre spezifischen Geschäftsanforderungen angepasst werden kann. Diese schnelle Bereitstellung und Kundenorientierung ermöglicht es dem Kunden, in kürzester Zeit den höchsten geschäftlichen Mehrwert zu erzielen.



ZUSAMMENFASSUNG

Als umfassende Plattform für die Integration der automatisierten Auftragsverarbeitung in ERP-Anwendungen erfüllt Esker alle Kriterien, die Medizintechnikunternehmen bei einer Lösung berücksichtigen sollten. Darüber hinaus ist die Auftragsverarbeitung nur ein Bereich des O2C-Zyklus, den Esker automatisieren kann. Esker unterstützt Unternehmen auch bei der Effizienzsteigerung in den Bereichen Rechnungsstellung (einschließlich der Automatisierung des Postversands), Lieferrachweis und Forderungsmanagement. Esker kann Ihnen helfen, Ihre spezifischen Anforderungen zu ermitteln und die beste Lösung für Ihre Geschäftsprozesse zu finden.

ÜBER ESKER

Esker ist stolz darauf, eine Auftragsverarbeitungslösung anzubieten, die speziell entwickelt wurde, um Unternehmen aus Life Sciences, Medizintechnik und Gesundheitswesen dabei zu helfen, das zu automatisieren, was automatisiert werden muss, um ihr oberstes Ziel zu erreichen - die Verbesserung der Rentabilität und des Kundenerlebnisses. Aber unser Fachwissen hört hier nicht auf. Unternehmen aller Größen und Branchen nutzen andere Lösungen von Esker, um den Mehrwert und die Effizienz von Geschäftsprozessen zu steigern, die sich über den O2C- und P2P-Zyklus erstrecken, z. B. Debitorenbuchhaltung, Forderungsmanagement, Kreditorenbuchhaltung, Einkauf und mehr.



GLOBALE EXPERTISE

Esker bietet eine globale Cloud-Plattform zur Automatisierung von Dokumentenprozessen und unterstützt Finanz- und Kundendienstabteilungen bei der digitalen Transformation in den Bereichen Order-to-Cash (O2C) und Procure-to-Pay (P2P). Die Lösungen von Esker werden weltweit eingesetzt und beinhalten Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), um die Produktivität und die Transparenz im Unternehmen zu erhöhen. Zugleich wird damit die Zusammenarbeit von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern gestärkt. Esker verfügt über Niederlassungen in Nord- und Lateinamerika, Europa und im Asien-Pazifik-Raum, wobei sich die deutschen Standorte in Feldkirchen/ München und Ratingen befinden. Das in Frankreich börsennotierte Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2020 einen Umsatz von 112 Millionen Euro, zwei Drittel davon außerhalb Frankreichs. Weitere Informationen über Esker und die Lösungen des Unternehmens finden Sie unter: www.esker.de und blog.esker.de.



www.esker.de