

10 KPIS FÜR DIE KREDITORENBUCHHALTUNG, DIE SIE UNBEDINGT MESSEN SOLLTEN

WELCHE KENNZAHLEN WIRKEN SICH AM STÄRKSTEN AUF IHRE
LEISTUNG AUS?



INHALTE...

Einleitung.....	3
KPI #1	5
KPI #2	6
KPI #3.....	7
KPI #4	8
KPI #5	9
KPI #6.....	10
KPI #7	11
KPI #8.....	12
KPI #9.....	13
KPI #10.....	14
Transparenz durch Echtzeit-Analysen und Dashboards	15
Features, die Spitzenleistungen in der Kreditorenbuchhaltung fördern.....	16

NICHT MESSBAR = NICHT BEEINFLUSSBAR

Key Performance Indicators (KPIs) haben für viele Organisationen eine große Bedeutung. So wie Piloten die Fluginstrumente überwachen oder Fußballtrainer die Ergebnisse verfolgen, muss sich auch die Unternehmensführung auf Kennzahlen stützen, um ihre Entscheidungen zu treffen und ihren Erfolg zu messen - vor allem, wenn es um die Kreditorenbuchhaltung geht.

Die Kreditorenbuchhaltung, die früher als periphere Back-Office-Funktion angesehen wurde, ist heute einer der zentralen Faktoren für die Rentabilität eines Unternehmens. In Zeiten von Lieferantenengpässen, Nachfrageschwankungen, gestiegenen Betriebskosten und Liquiditätsengpässen wird der Einfluss der Kreditorenbuchhaltung auf die Gesamtlage eines Unternehmens immer größer - und mit der wachsenden Bedeutung der Kreditorenbuchhaltung rücken auch ihre Mitarbeiter und Prozesse immer mehr in den Mittelpunkt. KPIs sind ein einfaches und effektives Mittel, um sicherzustellen, dass jeder Berührungspunkt optimiert wird und jeder Benutzer zur Verantwortung gezogen wird.

Das Problem ist nur, dass Entscheidungsträger nicht immer wissen, ob sie die richtigen KPIs verfolgen, und dass ihnen oft die Instrumente fehlen, um dies effektiv zu tun. Da 55 % der Führungskräfte in der Kreditorenbuchhaltung die Verbesserung der Berichterstattung und Analyse ganz oben auf ihre Prioritätenliste setzen¹, erweisen sich diese Tools zur Verfolgung von Kennzahlen als besonders wichtig für die Zukunft.

Dieses E-Book richtet sich an alle, die das volle Potenzial ihrer Kreditorenbuchhaltung ausschöpfen wollen. Wie Sie erfahren werden, sind KPIs, wenn sie richtig eingesetzt werden, ein transformatives und effektives Werkzeug hierfür.

¹ The State of ePayables 2021: Operating in the New Normal, June 2021. Ardent Partners.



ALLE KENNZAHLEN SIND WICHTIG ... NUR HABEN EINIGE EINEN GRÖßEREN EINFLUSS

Es gibt eine unendliche Anzahl von KPIs, die eine Kreditorenbuchhaltung verfolgen kann. Und das ist ein Teil des Problems ... mehr ist nicht unbedingt besser. Es ist eine typische "Qualität vor Quantität"-Situation. So wie ein Arzt nur einige wenige Vitalwerte misst, sollten auch Sie Ihre Erkenntnisse auf eine ausgewählte Gruppe von KPIs konzentrieren, die den größten Einfluss auf Ihr Unternehmen haben.

Die aktuelle Unternehmenslandschaft und die pandemische Wirtschaft haben den strategischen Wert der Kreditorenbuchhaltung nur noch erhöht. Da sich die Ziele und Prioritäten der Finanzverantwortlichen immer weiter verschieben, spiegeln die Kennzahlen, die sie bisher verfolgt haben, möglicherweise kein genaues Bild der Leistung in der Kreditorenbuchhaltung mehr wider.



**Unserer Erfahrung nach sind diese 10 Kennzahlen die besten,
wenn es darum geht, die Leistung in der Kreditorenbuchhaltung zu
bewerten und kostspielige Ineffizienzen zu beseitigen.**

#1 KOSTEN FÜR DIE BEARBEITUNG EINER EINZELNEN RECHNUNG

In einer Zeit, in der verfügbare Gelder wichtiger denn je sind, müssen die Kreditorenbuchhaltungen wissen, was sie für die Bearbeitung jeder einzelnen Rechnung aufwenden, und eine Strategie zur Kostenreduzierung entwickeln.

ZU BERÜCKSICHTIGENDE FAKTOREN

Die Gesamtkosten für die Bearbeitung einer Rechnung lassen sich nur schwer ermitteln. Um eine genaue Einschätzung zu erhalten, sollten Sie alle Kosten berücksichtigen, die bei der Bearbeitung von Eingangsrechnungen anfallen, einschließlich:

- Kosten im Zusammenhang mit der Weiterleitung
- Kopieren und Nachbearbeitung
- Gehälter der Mitarbeiter
- Gemeinkosten für Manager
- IT-Support

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Laut einer Studie von Ardent Partners aus dem Jahr 2021 belaufen sich die durchschnittlichen Kosten für die Bearbeitung einer Rechnung mit geringem Automatisierungsgrad auf 10,95 US-Dollar.¹ Das ist ein großer Rückschlag für den Gewinn! Diejenigen, die einen ausgereiften Automatisierungsgrad entwickelt haben, bearbeiten Rechnungen im Durchschnitt für nur 2,25 US-Dollar.

BEWÄHRTE PRAXIS

Nehmen Sie zum Beispiel Valdesse Weavers. Durch die Automatisierung der manuellen Rechnungsbearbeitung spart das Unternehmen jetzt jährlich 40-50.000 Dollar dank drastischer Senkung der Papier- und Portokosten und weitere 18.000 Dollar durch die Reduzierung des Zeitaufwands für manuelle Aufgaben.



#2 ZEIT FÜR DIE BEARBEITUNG EINER EINZELNEN RECHNUNG

Es heißt nicht umsonst: Zeit ist Geld. Um das gewinnbringende Potenzial der Kreditorenbuchhaltung zu maximieren, müssen Unternehmen herausfinden, was ihren Prozess verlangsamt und wie sie dies beheben können.

WAS AUF DEM SPIEL STEHT

Die Zeit, die für die Bearbeitung einer einzelnen Rechnung benötigt wird, ist ein guter KPI, um festzustellen, wie viel Wert eine Kreditorenabteilung entweder vergeudet oder regelmäßig hinzufügt. Je länger die Bearbeitungszeit ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass Sie Geld verlieren, z. B. durch

- verpasste Lieferantenrabatte
- Gebühren für verspätete Zahlungen
- Geringe Produktivität der Mitarbeiter
- Unzufriedenheit mit dem Lieferanten

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Laut der bereits erwähnten Studie von Ardent Partners aus dem Jahr 2021 beträgt die durchschnittliche Bearbeitungszeit für eine Rechnung mit geringer Automatisierung 11,9 Tage¹, während Unternehmen mit einem ausgereiften Automatisierungsgrad Rechnungen im Durchschnitt in 3,3 Tagen bearbeiten - das bedeutet, dass Unternehmen, die die Automatisierung nutzen, Rechnungen 73 % schneller bearbeiten.

BEWÄHRTE PRAXIS

Wenn Ihr Unternehmen einen schnelleren, besser koordinierten Rechnungseingang anstrebt, ist ein elektronischer Workflow genau das Richtige für Sie. Eine End-to-End-Automatisierungslösung beseitigt die zeitraubenden manuellen Aufgaben, die mit der Rechnungsstellung verbunden sind, und schafft gleichzeitig neue Workflow-Effizienzen, die zuvor nicht möglich waren, wie z. B. die mobile Rechnungsfreigabe und mehr.

Durch die Automatisierung der Rechnungsverarbeitung konnte Feu Vert die Produktivität so stark steigern, dass die Bearbeitungszeit um sechs Tage reduziert werden konnte. Jardiland verzeichnete eine ähnliche Zeitersparnis, da die Rechnungen nun fünfmal schneller und mit minimalen Bearbeitungsschritten bearbeitet werden.



#3 VERARBEITETE RECHNUNGEN PRO TAG UND VOLLZEITÄQUIVALENT (VZÄ)

Die Bemessung der Mitarbeiterproduktivität ist eine Möglichkeit, die Prozesse für Eingangsrechnungen noch weiter zu optimieren, da die Erkenntnisse aus diesem KPI zur Verbesserung mehrerer Bereiche Ihres Betriebs genutzt werden können.

WIE WIRD GERECHNET?

Die VZÄ-Berechnung ergibt sich aus den geplanten Stunden eines Mitarbeitenden geteilt durch die Stunden des Arbeitgebers für eine Vollzeit-Arbeitswoche. Um die Anzahl der pro Tag bearbeiteten Rechnungen pro Sachbearbeiter in der Finanzbuchhaltung zu ermitteln, führen Sie diese drei einfachen Schritte aus:

1. Nehmen Sie die Anzahl der pro Monat bearbeiteten Eingangsrechnungen.
2. Teilen Sie diese Zahl durch die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten, die sie bearbeiten.
3. Berücksichtigen Sie abschließend, wer für welche Aspekte verantwortlich ist.

Hinweis: Aufgrund der vielen Faktoren, die in die Berechnung einfließen, gibt es keinen endgültigen Marktdurchschnitt für diesen KPI.

WARUM ES WICHTIG IST

Es geht nicht darum, faule Mitarbeiter aufzuspüren, sondern die Berechnung hilft zu identifizieren, wo und mit wem die Rechnungen die meiste Zeit verbringen. Die Messung dieses KPI liefert nicht nur einen klaren Überblick über die Anzahl der täglich eingehenden Rechnungen und die Aktivität der Mitarbeiter, sondern kann Ihnen auch dabei helfen, herauszufinden, welche Lieferanten den Mitarbeitern die meisten Probleme bereiten.

BEWÄHRTE PRAXIS

Auch hier ist die Automatisierung der Rechnungsverarbeitung die klare Lösung. Sie beschleunigt nicht nur die Bearbeitungszeit, sondern steigert auch die Arbeitszufriedenheit der Sachbearbeiter in der Buchhaltung und gibt ihnen mehr Zeit für wertvollere Tätigkeiten. Eine IOFM-Studie ergab, dass Unternehmen ohne Automatisierung im Durchschnitt 10.353 Rechnungen pro Vollzeitstelle bearbeiten können². Mit der Automatisierung steigt diese Zahl auf 14.792 Rechnungen pro Vollzeitstelle.

Parts Town zum Beispiel konnte seine Produktivität um 60 % steigern, von 57 Rechnungen pro Tag und Benutzer auf 92.

² World Class AP Performance: Efficiency Benchmarking Metrics, 2021. IOFM.

#4 RECHNUNGEN MIT BESTELLBEZUG

Wenn sich Faktoren auf die Bearbeitungszeit und die Kosten auswirken, glaubt man schnell, dass diese sich lohnt, diese zu tracken. Clevere Kreditorenbuchhaltungen nutzen diesen KPI, um zu messen, wie reibungslos ihr Prozess wirklich ist, und um festzustellen, wo Verbesserungen erforderlich sind.

WARUM ES WICHTIG IST

Die Rechnungsvalidierung ist ein wichtiger Schritt im Freigabeprozess. Daher ist es nur logisch, dass Verzögerungen - z. B. durch nicht mit der Bestellung übereinstimmende Informationen - für die Kreditorenbuchhaltung von großer Bedeutung sind. Generell gilt: Je geringer der Prozentsatz der Rechnungen ist, die einen Bestellbezug aufweisen, desto langsamer und teurer werden Ihre Prozesse sein.

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Nach den Ergebnissen der Studie 2020 von Ardent Partners liegt der Marktdurchschnitt für den Prozentsatz der Rechnungen, die einen Bestellbezug vorweisen, bei 44,3 %³. Auf der anderen Seite haben die Unternehmen, die als "Best-in-Class" mit einem hohen Automatisierungsgrad bezeichnet werden, einen Durchschnitt von 80,2 %.

BEWÄHRTE PRAXIS

Top-Performer gehen über die Workflow-Automatisierung hinaus und verknüpfen wichtige Funktionen der Kreditorenbuchhaltung mit anderen Prozessen. Beispielsweise ermöglicht der Einsatz einer Beschaffungslösung zusammen mit der Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung, dass alle Rechnungen auf Bestellungen basieren und automatisch mit den entsprechenden Bestellungen und Wareneingängen abgeglichen werden. Dies beschleunigt die Bearbeitungszeit und ermöglicht weitere Kosteneinsparungen wie z. B. dynamische Rabatte.

3 The State of ePayables 2020: Ensuring Continuity, Building Resiliency and Rising to the Challenge, June 2020. Ardent Partners.

#5 QUOTE DER AUSNAHMEBEHANDLUNGEN

Rechnungsausnahmen sind die Krux für Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter in der Kreditorenbuchhaltung. Die Mitarbeitenden der Kreditorenbuchhaltung verbringen einen enormen Zeitaufwand mit der Verwaltung und Korrektur von Rechnungsausnahmen. Um die Prozesseffizienz aufrechtzuerhalten, sollten Kreditorenbuchhaltungen diesen KPI verfolgen und kontinuierlich überprüfen.

WAS AUF DEM SPIEL STEHT

Wenn man bedenkt, wie häufig Ausnahmebehandlungen vorkommen, ist es leicht zu verstehen, warum sie ein solches Problem darstellen. Der Zeit- und Ressourcenaufwand, der für ihre Behebung erforderlich ist, ist ein wichtiger Grund für die mangelnde Leistungsfähigkeit der Kreditorenbuchhaltung. In den meisten Fällen werden Ausnahmen verursacht durch:

- Unstimmigkeiten bei Bestell- und Rechnungsdaten
- Fehlende/falsche Bestellnummer
- Engpässe im Freigabeworkflow

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Die Ergebnisse einer Studie von Ardent Partners zeigen, dass der Marktdurchschnitt für Rechnungsausnahmen bei 25,5 % liegt, verglichen mit 10,1 % bei Unternehmen, die zu den "Best-in-Class"-Unternehmen gehören¹. Das bedeutet eine um 61 % niedrigere Ausnahmerate für hoch automatisierte Kreditorenbuchhaltungen, und diese Teams sparen eine Menge Zeit, da sie sich nicht mehr mit all diesen Ausnahmen befassen müssen.

BEWÄHRTE PRAXIS

Das Geheimnis zur Senkung der Ausnahmeraten ist eigentlich gar kein Geheimnis - standardisieren Sie Ihre Prozesse so weit wie möglich. Automatisierungslösungen für die Kreditorenbuchhaltung ermöglichen häufig ein 3-Way-Matching, so dass Probleme schnell und korrekt behandelt werden. Nehmen Sie das Beispiel von European Motor Distributors, einem Unternehmen, das seine Lieferantenbeziehungen drastisch verbessern konnte, da Rechnungen nie verloren gehen und immer pünktlich bezahlt werden.



#6 TOUCHLESS-RECHNUNGSVERARBEITUNG

Da keine manuellen Eingriffe erforderlich sind, ist die direkte oder "berührungslose" Verarbeitung wesentlich kostengünstiger und schneller als manuelle Methoden. Die Messung und Verbesserung dieses KPI ist der Schlüssel zur Maximierung von Gewinnspannen und Effizienz.

WARUM ES WICHTIG IST

Rechnungen, die automatisch und ohne menschliches Eingreifen bearbeitet werden, benötigen nur einen Bruchteil der Zeit, die für die manuelle Bearbeitung benötigt wird. Unternehmen mit einem hohen Anteil an Touchless-Verarbeitung profitieren von:

- Geringeren Kosten
- Mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten
- Höherer Sicherheit
- Erhöhte geschäftliche Effizienz
- Zufriedenheit der Lieferanten

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Ardent Partners hat herausgefunden, dass im Jahr 2021 hoch automatisierte "Best-in-Class"-Organisationen in der Lage sind, 67,1 % der Rechnungen direkt zu bearbeiten, verglichen mit 21,3 % bei allen anderen¹ - das ist die Art von Zeitersparnis, die sich direkt in Ihren verringerten Kosten bemerkbar macht.

BEWÄHRTE PRAXIS

Es gibt nur einen Weg, um Rechnungen ohne menschliche Eingriffe zu bearbeiten: die Automatisierung der Eingangsrechnungen. Der Schlüssel zur Verbesserung dieses KPI ist einfach: mehr Automatisierung für eine Rechnungsverarbeitung per Touchless. Feu Vert hat diesen Vorteil aus erster Hand erfahren. Nach der Implementierung der Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung konnten 88 % der Rechnungen ohne menschliches Zutun bearbeitet werden.



#7 LIEFERANTEN, DIE RECHNUNGEN DIGITAL EINREICHEN

Wenn Sie Ihre Lieferanten dazu bringen, Rechnungen elektronisch einzureichen, beschleunigen Sie die Bearbeitung und erleichtern anderen Unternehmen die Zusammenarbeit mit Ihnen.

ZU BERÜCKSICHTIGENDE FAKTOREN

Es gibt zwei Parteien, die an dieser Kennzahl beteiligt sind: Ihr Unternehmen und Ihre Lieferanten. Die Möglichkeit für Lieferanten, ihre Rechnungen elektronisch einzureichen ist nur die erste Hälfte der Strecke - die zweite besteht darin, Ihre Lieferanten dazu zu bringen, Ihre Technologie zu nutzen. Die Fähigkeit, Lieferanten schnell und einfach einzubinden, spielt eine große Rolle zur Steigerung der elektronisch eingereichten Rechnungen.

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Positiv an diesem KPI ist, dass er im Vergleich zum Vorjahr um 25 % gestiegen ist⁴, da die Pandemie viele dazu zwang, ihre Arbeit im Büro einzustellen, und die elektronische Rechnungsverarbeitung eine klare Lösung darstellte. Es reichen durchschnittlich nur 37,8 % der Lieferanten ihre Rechnungen elektronisch ein, während die leistungsstärksten Teams durchschnittlich 61,9 % erhalten¹.

BEWÄHRTE PRAXIS

Der Weg zu weniger Papierrechnungen besteht aus folgenden Schritten:

1. Automatisieren Sie Ihre Kreditorenbuchhaltung
2. Ermöglichen Sie es den Lieferanten, Rechnungen mit Ihrer Technologie einzureichen.
3. Wiederholen Sie Schritt zwei so oft wie möglich

Sunway kann diese Methode bestätigen. Nach der Automatisierung erhält das Unternehmen nun 50 % der Rechnungen von Lieferanten auf elektronischem Wege.



#8 ERFOLGREICHE INANSPRUCHNAHME VON FRÜHZAHLERRABATTEN

Es ist eine Win-Win-Situation, in der Sie weniger zahlen, wenn Sie schneller zahlen. Ein KPI, den Sie verfolgen und nutzen sollten.

WARUM ES WICHTIG IST

Unternehmen tun heute mehr denn je, um ihren Cashflow zu optimieren. Frühzeitige Zahlungsnachlässe ermöglichen es Ihnen, mehr Geld in der Tasche Ihres Unternehmens zu behalten, während sie auch den Ergebnissen Ihrer Lieferanten zugute kommen - und sie helfen dabei, stärkere, länger anhaltende Lieferantenbeziehungen aufzubauen.

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Im dritten Jahr in Folge hat die Studie von Ardent Partners einen Anstieg bei der Inanspruchnahme von Skonti festgestellt, und zwar um 15 % allein im letzten Jahr¹. Dies ist höchstwahrscheinlich auf die Unterbrechungen der Lieferkette zurückzuführen, die die Führungskräfte dazu veranlassen, sich auf die Maximierung von Einsparungen zu konzentrieren.

BEWÄHRTE PRAXIS

Die frühzeitige Bezahlung von Lieferanten ist ohne ein rationalisiertes Verfahren unmöglich. Und wie Sie inzwischen wissen, lässt sich dies am besten durch eine Automatisierung der Rechnungsverarbeitung erreichen. Mehr Automatisierung bedeutet, dass die Rechnungen schneller bearbeitet werden

können. Je schneller die Rechnungen bearbeitet werden, desto früher können Sie zahlen und desto mehr Rabatte können Sie nutzen.

Nehmen Sie sich ein Beispiel an Parts Town. Dank einer 50-prozentigen Steigerung bei der Erfassung von Skonti konnten sie jeden Monat 30 % zusätzliche Einsparungen erzielen. Oder Farmland, das die Anzahl der ausstehenden Kreditorenzahlungen um 8 Millionen Dollar reduzierte und dadurch zusätzliche 29.815 Dollar an Skonti und Kosteneinsparungen im Umfang von drei Vollzeitstellen erzielte.



#9 PÜNKTLICHE ZAHLUNGEN

Wenn Sie nicht frühzeitig zahlen können, ist die pünktliche Zahlung das Nächstbeste, was Sie tun können, um Säumniszuschläge zu vermeiden und die Beziehungen zu den Lieferanten nicht zu belasten.

WAS AUF DEM SPIEL STEHT

In diesem Fall geht es um die Gesundheit Ihrer Bilanz. Eine niedrige Quote pünktlicher Zahlungen geht in der Regel mit stark manuellen Kreditorenbuchhaltungsprozessen einher, die mehr Zeit und Ressourcen erfordern. Außerdem arbeiten Lieferanten lieber mit Unternehmen zusammen, bei denen sie sich darauf verlassen können, dass sie immer pünktlich zahlen.

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Jede Kreditorenbuchhaltung sollte bestrebt sein, Zahlungen zu 100 % pünktlich und korrekt zu leisten. Verspätete Zahlungen können sich negativ auf den kurzfristigen Cashflow und die langfristige Ertragslage auswirken.

BEWÄHRTE PRAXIS

Die Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung bietet Echtzeittransparenz, größere Genauigkeit und kürzere Zykluszeiten, die es ermöglichen, die pünktliche Zahlung jedes Mal zu gewährleisten. Ein weltweit tätiges Pharmaunternehmen automatisierte beispielsweise seine Kreditorenbuchhaltung und steigerte die Pünktlichkeit seiner Zahlungen auf 99,9 %.

Ebenso erreichte Maxim Integrated eine Quote von 95 % für die pünktliche Bezahlung von Rechnungen, was die Beziehungen zu den Lieferanten verbessert und den Ruf des Unternehmens gestärkt hat.



#10 DAYS PAYABLE OUTSTANDING (DPO)

Die DPO sind zwar strategischer und komplexer zu berechnen, aber sie sind einer der wenigen KPIs, die den Wert der Kreditorenbuchhaltung über die Rechnungsbearbeitung hinaus aufzeigen und die Kosten der Abteilung rechtfertigen können.

ZU BERÜCKSICHTIGENDE FAKTOREN

Im Gegensatz zu den anderen genannten Kennzahlen sind die DPO sehr viel subjektiver und hängen letztlich von der Cashflow-Strategie ab. Die DPO sind die Effizienzkennzahl dafür, wie lange ein Unternehmen braucht, um seine Lieferanten zu bezahlen, und sie kann einen großen Einfluss auf das Betriebskapital haben. Sie kann auch ausschlaggebend dafür sein, ob Lieferanten Ihr Unternehmen als "guten Kunden" oder als "schlechten Kunden" betrachten.

WAS DIE ZAHLEN SAGEN

Es gibt derzeit keinen Richtwert für einen "gesunden" DPO, da die Branche, die Wettbewerbsposition und die Verhandlungsmacht der Unternehmen sehr unterschiedlich sind. Deshalb ist es wichtig, Ihre DPO und die DPO Ihrer Konkurrenten genau im Auge zu behalten, um die Leistung Ihrer Verbindlichkeiten zu messen.

BESTE PRAXIS

Es gibt zwei weitere Faktoren, die bei der Bestimmung Ihrer idealen DPO eine Rolle spielen: der Prozentsatz der pünktlichen Zahlungen und die Zahlungsbedingungen mit den Lieferanten. Abgesehen von der Aushandlung besserer Zahlungsbedingungen mit den Lieferanten lassen sich die DPO und der Cashflow insgesamt am einfachsten durch die Automatisierung der Prozesse in der Kreditorenbuchhaltung verbessern. Die Automatisierung trägt dazu bei, eine höhere Zahlungspünktlichkeitsrate zu erreichen, und bietet die für eine bessere Kontrolle der DPO erforderliche Echtzeittransparenz.



TRANSPARENZ DURCH ANALYSEN UND DASHBOARDS IN ECHTZEIT

Zu wissen, welche KPIs zu überwachen sind, ist die eine Sache, aber es ist eine andere, über die Technologie zu verfügen, um die gesammelten Daten strategisch anzuzeigen, zu sortieren und zu koordinieren. Wie wir gesehen haben, rationalisieren E-Invoicing-Tools die Arbeitsabläufe in der Kreditorenbuchhaltung, aber können sie auch ähnliche Vorteile in Bezug auf das KPI-Management bieten?

Nachdem Sie gesehen haben, wie die umfassenden Dashboards von Esker funktionieren, werden Sie feststellen, dass die Antwort ein eindeutiges "Ja" ist.

DIE INTUITIVEN DASHBOARDS VON ESKER

Wenn ein Unternehmen die Rechnungsverarbeitung mit der Cloud-Lösung von Esker automatisiert, werden die eingegangenen Rechnungen automatisch in eine Warteschlange gestellt und über integrierte Dashboards zu 100 % sichtbar und zugänglich gemacht. Die Benutzer können wählen, welche KPIs auf ihrer Oberfläche angezeigt werden, wodurch jede Aktion intelligenter und bewusster wird.



FUNKTIONEN, DIE ZU SPITZENLEISTUNGEN IN DER KREDITORENBUCHHALTUNG FÜHREN

Das Letzte, was Unternehmen bei der Modernisierung der Kreditorenbuchhaltung wollen, ist, sich mit der Komplexität unterschiedlicher, inkompatibler Lösungen auseinanderzusetzen. Esker bietet eine größere, einheitliche Plattform, die alle Tools und Technologien enthält, die für eine effiziente Rechnungsverarbeitung und kontinuierliche Verbesserungen erforderlich sind. Hier sind die wichtigsten Funktionen und Vorteile:

DIE INTUITIVEN DASHBOARDS VON ESKER

Wenn ein Unternehmen die Kreditorenbuchhaltung mit der Cloud-Lösung von Esker automatisiert, werden die eingegangenen Rechnungen automatisch in eine Warteschlange für die Verarbeitung gestellt und über integrierte Dashboards zu 100 % sichtbar und zugänglich gemacht. Die Benutzer können wählen, welche KPIs auf ihrer Oberfläche angezeigt werden, wodurch jede Aktion intelligenter und bewusster wird.

MULTI-CHANNEL-PLATTFORM

Esker bietet eine einzige, kollaborative und Cloud-basierte Plattform, die die Sichtbarkeit von Rechnungen und Empfangskanälen, einschließlich EDI, fördert. Durch die Konsolidierung aller Rechnungen in einem einzigen Prozess - unabhängig vom Empfangskanal - können die Kreditorenbuchhaltungen den P2P-Zyklus rationalisieren und die Unternehmen ohne Einschränkungen wachsen.

KI-GESTEUERTE DATENERKENNUNG

Die künstliche Intelligenz (KI) von Esker kann alle Rechnungsdaten verwalten und analysieren. Beispielsweise kann die Deep-Learning-Technologie von Esker so trainiert werden, dass sie einen Stapel von Lieferantenrechnungen, die zum ersten Mal in Ihrer Kreditorenbuchhaltung eingehen, automatisch erkennt und eine Aufteilung vorschlägt - selbst wenn einige Rechnungen aus mehreren Seiten bestehen.

INTELLIGENTE DASHBOARDS

Die Lösung von Esker ist mit intelligenten Dashboards ausgestattet, die visuelle Live-Analysen anzeigen (z. B. Cashflow aus der Kreditorenbuchhaltung, Prozesskennzahlen aus der Kreditorenbuchhaltung, Ausgaben nach Kategorie, Volumen und Lieferant, Anträge, die zur Genehmigung anstehen, Budgetkontrolle und Prognosen usw.) und eine vollständig anpassbare Datenverfolgung ermöglichen.

FUNKTIONEN, DIE ZU SPITZENLEISTUNGEN IN DER KREDITORENBUCHHALTUNG FÜHREN

ESKER ANYWHERE™ MOBILE APP

Esker Anywhere™ ermöglicht es Managern, direkt von ihren Apple- oder Android-Geräten aus Lieferantenrechnungen zu prüfen und zu genehmigen und KPIs zu verfolgen. Die Benutzer haben auch die Möglichkeit zur Zusammenarbeit, indem sie Kommentare für andere am Arbeitsablauf Beteiligte eingeben.

SELF-SERVICE-PORTAL FÜR LIEFERANTEN

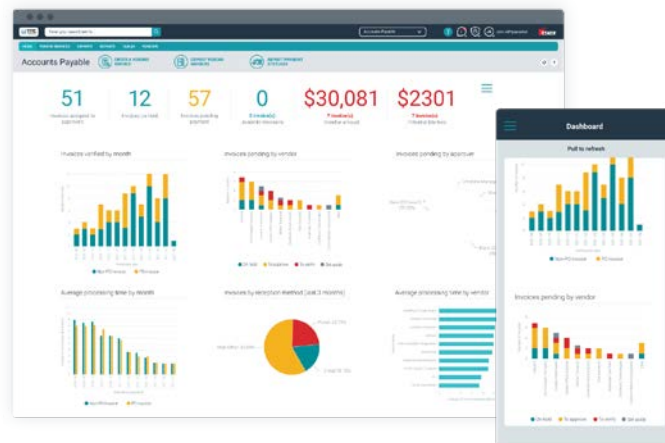
Als Teil der Esker-Lösung für die Kreditorenbuchhaltung bietet ein praktisches Online-Portal den Lieferanten einen Self-Service-Zugang zu Zahlungsinformationen, der ihnen hilft, Zahlungen schneller zu erhalten und Kosten zu senken, und der Ihrem Unternehmen Zeit und Geld spart, die zuvor für die Beantwortung von Anfragen zum Rechnungsstatus aufgewendet wurden.

ZAHLUNGEN

Esker Pay ist eine robuste Lösung zur Zahlungsautomatisierung und nutzt Fintech-Partnerschaften, um den Anwendern ein besseres Cashflow-Management zu ermöglichen, indem komplexe und ineffiziente Prozesse in der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung eliminiert und Angebote wie die Finanzierung der Lieferkette und dynamische Rabatte genutzt werden.

LIEFERANTENMANAGEMENT

Die Lösung für das Lieferantenmanagement von Esker unterstützt die Verwaltung von Lieferanteninformationen und die Automatisierung von Prozessen in der gesamten Lieferkette. Mit der 360-Grad-Ansicht der Lieferanteninformationen können die Benutzer die Einhaltung von Vorschriften effektiv verwalten, Risiken minimieren, eine vollständige Prozesstransparenz erreichen und die Arbeitsbelastung der Mitarbeiter in der Buchhaltung reduzieren.



UM ES ZUSAMMENZUFASSEN ...

Es gibt keine Magie und keine Geheimformel, um eine leistungsfähige Kreditorenbuchhaltung zu werden.
Beachten Sie jedoch diese Schritte um zum Top-Performer zu werden:



- 1** Messen Sie die wichtigsten KPIs entsprechend Ihren operativen Zielen und werten Sie sie im Laufe der Zeit aus.
- 2** Nutzen Sie eine Lösung, die das KPI-Management optimiert und gleichzeitig die Rechnungsverarbeitung als Ganzes verbessert.

HI, WIR SIND ESKER. UND UNSERE MISSION IST IHRE MISSION.

In einer zunehmend unsicheren Welt hat der geschäftliche Erfolg viele Facetten. Es geht um mehr als nur Kostensenkung, es geht um langfristige Wertschöpfung und den Aufbau von Beziehungen. Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die entwickelt wurde, um diesen strategischen Wert freizusetzen - und die dieselbe Mission und dieselben übergreifenden Ziele wie unsere Kunden verkörpert.



WIDERSTANDSFÄHIGKEIT DES UNTERNEHMENS

Durch die Automatisierung von Finanz- und Kundendienstprozessen sind Esker-Benutzer besser in der Lage, Krisen zu überstehen und sich anzupassen, Schwachstellen zu schützen und zukünftige Risiken zu antizipieren.



HARMONISCHE ÖKOSYSTEME

Erfolg ist ohne ein gesundes Ökosystem nicht möglich. Esker ermöglicht es Ihnen, "einfach Geschäfte zu machen" und fördert das Vertrauen in einer Zeit zunehmender Skepsis und Zynismus.



POSITIVE-SUM GROWTH

Wachstum soll keine einseitige Angelegenheit sein. Mit Esker profitiert nicht nur das Unternehmen, sondern auch seine Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten - und das nie auf Kosten anderer.

