

AUTOMATISIERUNG DES LIEFERANTENMANAGEMENTS

NUTZUNG VON KI-GESTEUERTER AUTOMATISIERUNG ZUR STÄRKUNG
VON LIEFERANTENBEZIEHUNGEN UND MINIMIERUNG VON RISIKEN

WURUM GEHT ES?

HIER IST DAS WESENTLICHE ...

Das Lieferantenmanagement ist ein komplexer, mehrstufiger Prozess, der für den Erfolg eines Unternehmens von grundlegender Bedeutung ist. Trotz seiner Bedeutung ist er für viele Unternehmen nach wie vor ein hochgradig manueller Prozess, was zu einer Reihe von Ineffizienzen führen kann, die sich auf jede Phase des Beschaffungs- und Zahlungszyklus (P2P) auswirken.

Glücklicherweise gibt es einen einfacheren Weg, die anfallenden Arbeiten zu erledigen. Dieses eBook richtet sich an Verantwortliche im Procurement und Beschaffungsprofis, die eine KI-gesteuerte Automatisierung des Lieferantenmanagements nutzen möchten, um den Cashflow zu verbessern, die Lieferantenbeziehungen zu stärken und ein kontinuierliches, skalierbares Wachstum zu fördern.

INHALT

- 3 | Das Puzzle des Lieferantenmanagements
- 4 | Der Einfluss des Lieferantenmanagements auf den P2P-Zyklus
- 5 | Resilienz und Kontinuität fördern
- 6 | Onboarding von Lieferanten
- 7 | Management von Lieferantenanfragen
- 8 | Vertragsmanagement
- 9 | Bringen Sie Ihr Unternehmen mit Lieferantenmanagement Automatisierung voran
- 10 | Features der Automatisierung
- 11 | Über Esker

DAS PUZZLE DES LIEFERANTENMANAGEMENTS

Lieferantenmanagement ist ein breites Thema, das eine Vielzahl von Faktoren umfasst. Jeder Teil spielt eine wichtige Rolle bei der Schaffung eines Gesamtbildes - eines Bildes, das sich auf die Schaffung neuer Werte und zukünftiger Möglichkeiten durch ein besseres Management der Lieferanten und die Stärkung der Beziehungen mit ihnen konzentriert.

Vereinfacht ausgedrückt ist Lieferantenmanagement die Art und Weise, wie ein Unternehmen seine Lieferanten qualifiziert, segmentiert, trackt und verwaltet, mit dem Ziel, eine für beide Seiten vorteilhafte Käufer-Lieferanten-Beziehung aufzubauen, die auf Vertrauen und Verantwortlichkeit beruht. Das hört sich zwar einfach an, aber es gibt viele verschiedene Komponenten, die während des gesamten Prozesses zu berücksichtigen sind.



Supplier Information Management (SIM): Das System, in dem ein Unternehmen Lieferantendaten erfasst, speichert und analysiert, um den Wert und die Schwächen der Lieferanten zu bewerten.



Supplier Relationship Management (SRM): Der Ansatz, der verfolgt wird, um die Waren und/oder Dienstleistungen der einzelnen Lieferanten und ihren Beitrag zum Unternehmen zu bewerten.



Supplier Risk Management: Der Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Abschwächung von Bedrohungen durch die Überprüfung von Lieferanten, um die Risiken zu verstehen, die sie für ein Unternehmen und seine Lieferkette darstellen können.



Supplier Quality Management (SQM): Management, Überwachung und Reaktion auf Veränderungen in der Fähigkeit eines Lieferanten, den Bedarf rechtzeitig und gemäß der vereinbarten Qualitätsspezifikation zu erfüllen.



HERAUSFORDERUNGEN IM LIEFERANTENMANAGEMENT

In Anbetracht all der Elemente, die das Lieferantenmanagement ausmachen, gibt es viele Hindernisse zu überwinden. Die größten Herausforderungen im Procure-to-Pay sind:

- Erzielung von Kosteneinsparungen und Qualitätskontrolle
- Verbesserung der Transparenz der Lieferkette
- Bewertung und Abschwächung des Lieferantenrisikos
- Nachverfolgung der Compliance
- Einbindung neuer Lieferanten
- Bewertung der Leistung von Lieferanten

EIN ECHTER MEHRWERT

LIEFERANTENMANAGEMENT BEEINFLUSST IHREN P2P-ZYKLUS STÄRKER, ALS SIE DENKEN

Finanzfachleute nennen die Bereiche Kreditorenbuchhaltung und Beschaffung als oberste Priorität für die Automatisierung des Back-Office. Und obwohl es viele interne Herausforderungen gibt, die die Notwendigkeit der Automatisierung von Rechnungsverarbeitung verstärken, ist das Management der Lieferantenbeziehungen einer der wichtigsten Faktoren - insbesondere angesichts der zunehmenden Bedeutung dieses Bereichs aufgrund der unsicheren Wirtschaftslage.



der befragten Finanzfachleute gaben an, dass ihre Lieferantenbeziehungen strategisch wichtiger sind als noch vor einem Jahr.¹

Dies macht Sinn angesichts der pandemiebedingten, grundlegenden Veränderungen in Arbeitsumgebungen und Lieferketten, welche die Beziehungen zu den Lieferanten von Natur aus wichtiger gemacht haben.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE LIEFERKETTEN:



Risiko. Wenn Ihnen Finanz- und Geschäftsdaten anvertraut werden, wie es bei Beschaffungsabteilungen der Fall ist, erhöht die manuelle Verwaltung sensibler Informationen über Papier, E-Mails und Telefonate das Risiko der unerwünschten Weitergabe drastisch, da sich keine Überwachungskette oder Prüfpfade nachverfolgen lassen.



Compliance. Die manuelle Verwaltung von Lieferanten erschwert die Überwachung und Regulierung von Einkaufskanälen und die Einhaltung von E-Invoicing-Richtlinien.



Transparenz von Rechnungen und Zahlungen. Ohne vollständige Transparenz bei Lieferantenrechnungen und -zahlungen ist die Nachverfolgung, wer was auf den einzelnen Lieferantenkonten gemacht hat, eine mühsame Aufgabe, die leicht zu langen Bearbeitungszeiten und anderen Verzögerungen führen kann. Dies wirkt sich negativ auf die Lieferketten aus.

AUSWIRKUNGEN AUF DEN CASHFLOW:



Cashflow-Transparenz. Manuelles Lieferantenmanagement eignet sich nicht besonders gut für die Nachverfolgung von Cash-Aktivitäten, so dass es viel schwieriger ist, einen genauen Überblick über Ihre Cash-Position zu erhalten. Eine unzureichende Cashflow-Transparenz kann letztlich zu weniger optimalen Zahlungsbedingungen und weniger Barmitteln führen.



Kommunikation mit den Lieferanten. Die Stärkung der Lieferantenbeziehungen ist ohne eine offene, kontinuierliche Kommunikation praktisch unmöglich. Ohne Automatisierung muss die Kommunikation mit den Lieferanten per E-Mail und Telefon erfolgen, was nur noch mehr Ineffizienzen schafft. Ein Mangel an Zusammenarbeit mit den Lieferanten schwächt Ihre Verhandlungsposition, wenn es um die Erneuerung von Verträgen geht.

¹ State of Accounts Payable Report, 2021. MineralTree.

RESILIENZ UND KONTINUITÄT DURCH LIEFERANTENBEZIEHUNGEN FÖRDERN

Noch nie war es für Unternehmen so wichtig, Widerstandsfähigkeit und Kontinuität in jeden einzelnen Prozess einzubinden, und das Lieferantenmanagement bildet da keine Ausnahme.

DER INHÄRENTE WERT VON LIEFERANTENBEZIEHUNGEN

Die Beziehungen, die Sie zu Ihren Lieferanten aufbauen, können Ihrem Unternehmen auf mehr Arten zugute kommen, als Sie denken. Die Zusammenarbeit mit den Lieferanten und ihre Einbindung in den Prozess des Lieferantenmanagements trägt dazu bei, längerfristige, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, die auch in Zukunft genutzt werden können. Es überrascht nicht, dass in einer kürzlich durchgeführten Umfrage 58 % der befragten Finanzfachleute angaben, dass ihre Lieferantenbeziehungen strategisch wichtiger sind als noch vor einem Jahr, und 74 % gaben an, dass Lieferanten für ihr weiteres Wachstum von entscheidender Bedeutung sind.¹ Die Bedeutung von Lieferantenbeziehungen wird wahrscheinlich weiter zunehmen, da sich Unternehmen darauf konzentrieren, ihr Geschäft voranzubringen und künftige Schwachstellen in der Lieferkette zu vermeiden.

46% der Führungskräfte im Beschaffungswesen geben an, dass das wichtigste Ziel des Lieferantenmanagements die Verbesserung der Lieferantenbeziehungen ist.²

31% der Accounts Payable-Teams arbeiten vollständig remote.²

¹ State of Accounts Payable Report, 2021. MineralTree.

² Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

AUTOMATISIERUNG: DER SCHLÜSSEL ZUR RESILIENZ UND KONTINUITÄT

Automatisierung ermöglicht Effizienzsteigerungen, die den Gewinn erhöhen und verhindern, dass Geschäfte mit dem falschen Partner gemacht werden. Lösungen für das Lieferantenmanagement helfen Unternehmen dabei, Lieferanten und die mit ihnen verbundenen Risiken zu bewerten und zu überwachen, bevor sie überhaupt mit ihnen zusammenarbeiten.

Die Anbindung externer Datenquellen zur Überprüfung von Lieferanten kann helfen, das Risiko noch weiter zu minimieren, indem Risikoindikatoren verfolgt werden. Hierzu gehören etwa:



Insolvenzrisiko

Wahrscheinlichkeit der Geschäftsaufgabe (nächste 12 Monate)

Perzentile zwischen 1 & 100

100 = geringste Wahrscheinlichkeit



Risiko der Zahlungsunfähigkeit

Wahrscheinlichkeit, Lieferanten zu spät zu bezahlen (nächste 12 Monate)

6 Klassen: niedrig bis extrem



Entlassungsrisiko

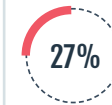
Wahrscheinlichkeit der Entlassung von Mitarbeitenden (in den nächsten 6 Monaten)

5 Klassen: niedrig bis hoch

ONBOARDING VON LIEFERANTEN

Onboarding ist ein komplexer, mehrstufiger und abteilungsübergreifender Prozess. Dieser ist mit der Zeit zwar einfacher geworden, jedoch sind in gleichem Maße auch neue Herausforderungen entstanden, die es zu überwinden gilt.

Sie haben einen neuen Lieferanten geprüft und müssen ihn nun in den Workflow Ihres Unternehmens einbinden. Obwohl es ideal wäre, neue Lieferanten innerhalb weniger Tage zu integrieren, können Faktoren wie technologische Lücken, mangelhafte Kommunikation und Compliance-Probleme zu langen Verzögerungen führen und manchmal bis zu sechs Monate dauern, bis sie vollständig integriert sind.



der Accounts Payable-Abteilungen finden, dass ein langsames Onboarding die größte Herausforderung im Lieferantenmanagement darstellt.²

ONBOARDING–HERAUSFORDERUNGEN



Langsames Onboarding

Als Unternehmen gezwungen waren, plötzlich auf die mobile Arbeit umzustellen, wurde es viel schwieriger und zeitaufwändiger, Lieferanten zu prüfen und einzubinden. Langsames Onboarding kann dazu führen, dass sich Lieferanten anderweitig umsehen, und es kann den Unterschied ausmachen, ob Sie die benötigten Materialien erhalten oder ob Sie Ihre Kunden im Stich lassen.



Technologische Lücken

Die Zusammenarbeit mit Lieferanten wird komplizierter, wenn diese ihre eigene Lösung einsetzen oder in manchen Fällen überhaupt keine Lösung haben. Dies macht Sie anfälliger für Fehler und unvollständige Informationen, die zu Verzögerungen, Fehlern bei der Abwicklung und Rückbuchungen führen können.



Compliance

Je mehr Lieferanten Sie haben, desto schwieriger ist es, die Einhaltung der Compliance in Ihrem gesamten Unternehmen und in der gesamten Lieferkette zu gewährleisten, was zu Betriebsunterbrechungen, Produktrückrufen, Kundenstornierungen, rechtlichen Schritten und Reputationsverlusten führen kann.

WIE AUTOMATISIERUNG ALLES VEREINFACHT



Self-Service-Portal

Ein Self-Service-Portal für Lieferanten kann den gesamten Onboarding-Prozess beschleunigen. Es macht das Jonglieren mit PDFs, E-Mails und Faxen überflüssig, indem es den Lieferanten den Zugang zu einem Portal ermöglicht, in dem sie alle ihre Informationen eingeben und überwachen können, und es bietet Chat-Tools für eine einfachere Kommunikation.



Registrierungsformulare für Lieferanten

Online-Registrierungsformulare machen es für Lieferanten einfach zu wissen, welche Informationen sie bereitstellen müssen. Die automatische Überprüfung der Informationen hilft den Beteiligten, Fehler schnell zu erkennen und zu korrigieren, um sicherzustellen, dass alle Compliance-Vorschriften eingehalten werden.



IBAN-Überprüfung

Eine Software-Lösung für das Lieferantenmanagement kann auch automatisch die internationale Bankkontonummer (IBAN) eines Lieferanten überprüfen, um die Übermittlung falscher Bankreferenzen zu verhindern und um sicherzustellen, dass die übermittelte IBAN dem richtigen Unternehmen entspricht.

² Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

MANAGEMENT VON LIEFERANTENANFRAGEN

In Beschaffungsabteilungen gibt es nichts Ineffizienteres und Zeitfressenderes, als alles stehen und liegen zu lassen, um Lieferantenanfragen zu bearbeiten. Es ist an der Zeit, einen besseren Weg zu finden.

LASSEN SIE DIESE ZAHLEN FÜR EINEN MOMENT AUF SICH WIRKEN:



10-20 % der Lieferantenrechnungen führen zu Nachfragen.²



Die Bearbeitung einer Anfrage dauert im Durchschnitt **5-20 Minuten**.²



Ungefähr **60 %** der Anfragen beziehen sich auf bereits bezahlte Rechnungen.²



Es dauert etwa **23 Minuten**, bis die Mitarbeitenden nach einer Unterbrechung ihre Aufmerksamkeit wiedererlangen.³

DIE HERAUSFORDERUNG

Störungen am Arbeitsplatz belasten das Wohlbefinden und die Produktivität Ihrer Mitarbeitenden. Es gibt eine Vielzahl von Dokumenttypen, die Rechnungsabteilungen von Lieferanten erhalten:

- Kontoauszüge
- Gutschriften und Rechnungen
- Statusabfragen für Rechnungen
- Preislisten
- Verträge und rechtliche Dokumente

All diese Dokumente müssen klassifiziert und entsprechend weitergeleitet werden. Da dieser Prozess manuell durchgeführt wird, erfordert er eine erhebliche Menge Zeit - Zeit, die mit höherwertigen Aufgaben und der Pflege von Lieferantenbeziehungen verbracht werden könnte.

DIE LÖSUNG

Die automatisierte Verwaltung von Lieferantenanfragen bietet das Beste aus beiden Welten. Indem Sie konfigurieren können, wie Lieferantenanfragen bearbeitet werden, befreien Sie Ihr Team von Unterbrechungen und sich wiederholenden administrativen Aufgaben, so dass es produktiver, genauer und erfüllter arbeiten kann - und das bei gleichzeitiger Verbesserung der Lieferantenerfahrung durch schnellere Zahlung und Beantwortung von Anfragen, was letztendlich zu einem besseren Cashflow und höherer Produktivität führen kann.

Darüber hinaus ermöglichen Self-Service-Portale den Lieferanten, den Rechnungsstatus selbst zu verfolgen und Chat-Tools zu nutzen, um ihre Fragen schnell zu beantworten, ohne dass sie Ihr Team anrufen oder eine E-Mail schreiben müssen.

² Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

³ The Cost of Interrupted Work: More Speed and Stress, 2008. Gloria Mark.

VERTRAGSMANAGEMENT

Stellen Sie sich vor, Sie hätten alle Ihre Lieferantenverträge an einem Ort und könnten jederzeit auf sie zugreifen. Ohne Automatisierung ist das eine große Herausforderung für Ihr Team.

Die Verwaltung einer Vielzahl von Lieferantenverträgen in einer manuellen Umgebung macht Sie noch anfälliger für Risiken und Probleme mit der Einhaltung von Vorschriften und Bestimmungen. Mit dem richtigen Tool muss die Vertragsverwaltung jedoch keine riskante Angelegenheit sein.

WARUM DIE VERWALTUNG VON VERTRÄGEN SCHWIERIG IST



Nichteinhaltung der Compliance

Die Einhaltung von Vorschriften und Protokollen zur Überprüfung von Faktoren wie Mitarbeitersicherheit, Datensicherheit, soziale Verantwortung und finanzielle Integrität kann sich als sehr schwierig erweisen, insbesondere für Unternehmen, die in mehreren Ländern tätig sind, da die Regeln und Vorschriften unterschiedlich sein können.



Fehlende Zentralisierung und Standardisierung

Ohne eine automatisierte Software-Lösung werden häufig Zeit und Ressourcen für die Erstellung, Prüfung und Nachverfolgung von Lieferantenverträgen verschwendet. Durch die Automatisierung können Teams Verträge und andere Dokumente schneller finden, was Unternehmen einen Produktivitätsvorteil verschafft, Vertragsrisiken mindert und die Effizienz am Arbeitsplatz insgesamt verbessert.



Verwaltung von Vertragslebenszyklen

Ein verpasstes Auslauf- oder Verlängerungsdatum kann zu vielen problematischen Situationen führen, z. B. dazu, dass die im Rahmen eines Vertrags geleistete Arbeit nicht in Rechnung gestellt werden kann oder dass für die Erneuerung eines nicht genutzten Tools gezahlt werden muss. Manuelles Vertragsmanagement öffnet Tür und Tor für Missverständnisse und verpasste Fristen.

55%

der Führungskräfte im globalen Beschaffungswesen geben an, dass das Risikomanagement für sie oberste Priorität hat.²

SO ERREICHEN SIE IHR ZIEL

Automatisierung ist der beste Weg, um das Vertragsmanagement für das Unternehmenswachstum zu nutzen. Durch die Bereitstellung eines zentralen Speicherortes ermöglicht Ihnen die Automatisierung des Lieferantenmanagements Folgendes:

- Schnelles Auffinden von Verträgen
- Verträge entweder durch manuelles Ausfüllen eines Formulars oder durch Erfassung von Informationen aus einem hochgeladenen Vertrag erstellen
- Nachverfolgung des Genehmigungsstatus erstellter Verträge
- Überprüfung der Vertragseinhaltung über Genehmigungsworkflows
- Prüfung und Verfolgung von Änderungen
- Verträge und Reports gemeinsam nutzen
- Elektronische und sichere Speicherung aller Vertragsinformationen
- Automatische Benachrichtigung der Vertrags Eigentümer über bevorstehende Vertragsendtermine oder Verlängerungsdaten
- Möglichkeit zur Beendigung von Verträgen vor dem ursprünglichen Enddatum

² Institute of Finance and Management (IOFM) January 2021 online survey

FORCIEREN SIE IHR GESCHÄFT MIT AUTOMATISIERTEM LIEFERANTENMANAGEMENT

Das Lieferantenmanagement ist für Ihr Unternehmen viel zu wichtig, als dass Sie es Papierformularen, E-Mails und Telefonaten anvertrauen könnten. Die Automatisierung der Lieferantenanbindung und -verwaltung ist ein Gewinn für das Procurement als auch die Lieferanten. Mit Blick auf die Zukunft können es sich zukunftsorientierte Unternehmen nicht mehr leisten, dieses Thema zu vernachlässigen.

WARUM AUTOMATISIERUNG DIE VERWALTUNG VON LIEFERANTEN SO VIEL EINFACHER MACHT



Es ist viel weniger riskant. Das Onboarding von Lieferanten über ein Self-Service-Portal senkt das Risiko, eine Phishing-E-Mail zu öffnen. Außerdem werden alle Lieferanteninformationen überprüft und nachverfolgt, um die Einhaltung der Vorschriften zu gewährleisten.



Es ist weniger umständlich. Manuelle Onboarding- und Verwaltungsaufgaben entfallen, so dass die Mitarbeitenden der Finanzbuchhaltung mehr Zeit für höherwertige Tätigkeiten wie die Datenanalyse haben.



Es geht schneller. Lieferanten werden automatisch an die Übermittlung von Informationen erinnert, was die Einbindung beschleunigt und die Beziehungen zu den Lieferanten verbessert.



Es ist einfacher. Lieferanten können ein Portal nutzen, um Informationen schnell auszufüllen und einzureichen, die Arbeitsabläufe werden gestrafft und die Einhaltung der Vorschriften wird automatisch überprüft.



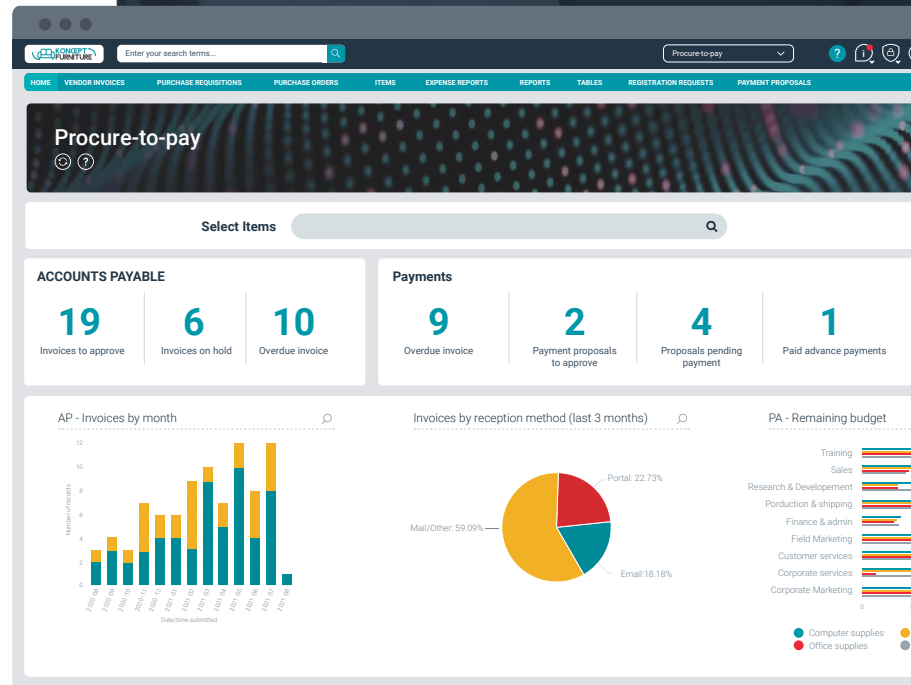
Es ist transparent. Dashboards bieten Einblicke in jeden Schritt des Prozesses, so dass die Leitenden der Buchhaltung und des Einkaufs immer wissen, dass die Lieferantendaten auf dem neuesten Stand sind.

Grundsätzlich ist die Automatisierung des Lieferantenmanagements sehr wichtig ...

Angesichts der Unsicherheit in der Lieferkette müssen Unternehmen mit Wachstumsperspektiven die Modernisierung des Lieferantenmanagements ganz oben auf ihre Prioritätenliste setzen, um stärkere Beziehungen und effizientere P2P-Prozesse zu kultivieren, die das weitere Wachstum und die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens fördern. Und das ist genau das, was Esker so gut kann.

WARUM MIT ESKER AUTOMATISIEREN?

Die Lösung für das Lieferantenmanagement von Esker vervollständigt die P2P-Suite von Esker und unterstützt Unternehmen bei der Verwaltung von Lieferanteninformationen und der Automatisierung von Prozessen in der gesamten Lieferkette. Mit der 360-Grad-Ansicht der Lieferanteninformationen kann Ihr Unternehmen die Einhaltung von Vorschriften effektiv verwalten, Risiken minimieren, eine vollständige Prozesstransparenz erreichen und die Arbeitsbelastung der P2P-Mitarbeitenden reduzieren.



AUTOMATISIERUNGSFUNKTIONEN, DIE DIE EFFIZIENZ VON P2P UND DIE BEZIEHUNGEN ZU LIEFERANTEN VERBESSERN

Das Letzte, was Unternehmen bei der Automatisierung des Lieferantenmanagements wollen, ist, sich mit der Komplexität unterschiedlicher, inkompatibler Lösungen auseinanderzusetzen. Die Dashboards von Esker bieten eine größere, einheitliche Plattform mit allen Tools und Technologien, die für die P2P-Effizienz und die Förderung eines kontinuierlichen Wachstums erforderlich sind. Im Folgenden finden Sie die wichtigsten Funktionen und Vorteile der Automatisierung des Lieferantenmanagements:



Plattform mit mehreren Kanälen

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



KI-gesteuerte Datenerkennung

Eskers künstliche Intelligenz (KI), Esker Synergy, kann alle Rechnungsdaten verwalten und analysieren. Die Deep-Learning-Technologie von Esker kann sich beispielsweise selbst trainieren, um automatisch eine Aufteilung für einen Stapel von Lieferantenrechnungen zu erkennen und vorzuschlagen - selbst wenn es sich um die ersten Rechnungen eines Lieferanten handelt oder einige Rechnungen mehrere Seiten umfassen.



Archivierung

Machen Sie sich nie wieder Sorgen, eine Rechnung zu verlieren! Esker archiviert alle Dokumente und Verarbeitungsdaten so lange wie nötig und bietet über eine Multi-Kriterien-Suchfunktion Suchfunktion sofortigen Zugriff auf die benötigten Lieferanteninformationen.



Esker Anywhere™ - Mobile Anwendung

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



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, ausstehende Genehmigungsanträge, Budgetkontrolle und Prognosen usw.) und eine vollständig anpassbare Datenverfolgung ermöglichen.



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.

HI, WIR SIND ESKER

Esker wurde 1985 gegründet und 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.

38

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud

> 1.000

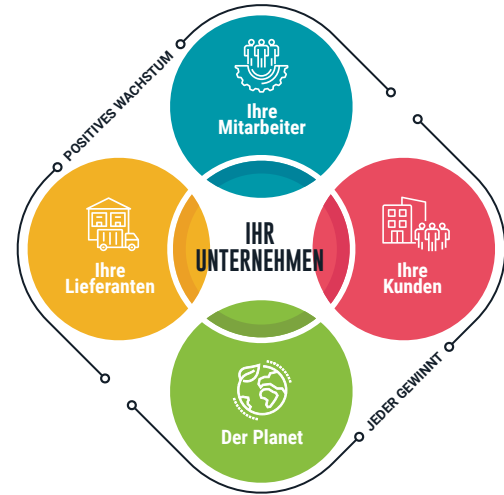
Mitarbeitende betreuen mehr als 850.000 User und 1.700 Kunden weltweit

15

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

159,3 Mio. €

Umsatz im Jahr 2022, mit mehr als 90% des Umsatzes über SaaS-Aktivitäten



ERFOLG IST AM BESTEN, WENN MAN IHN TEILT

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



www.esker.de

©2023 Esker S.A. Alle Rechte vorbehalten. Esker und das Esker-Logo sind Markenzeichen oder registrierte Markenzeichen der Esker S.A. in den USA und weiteren Ländern.
Alle anderen hier verwendeten Markenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Eigentümer.