

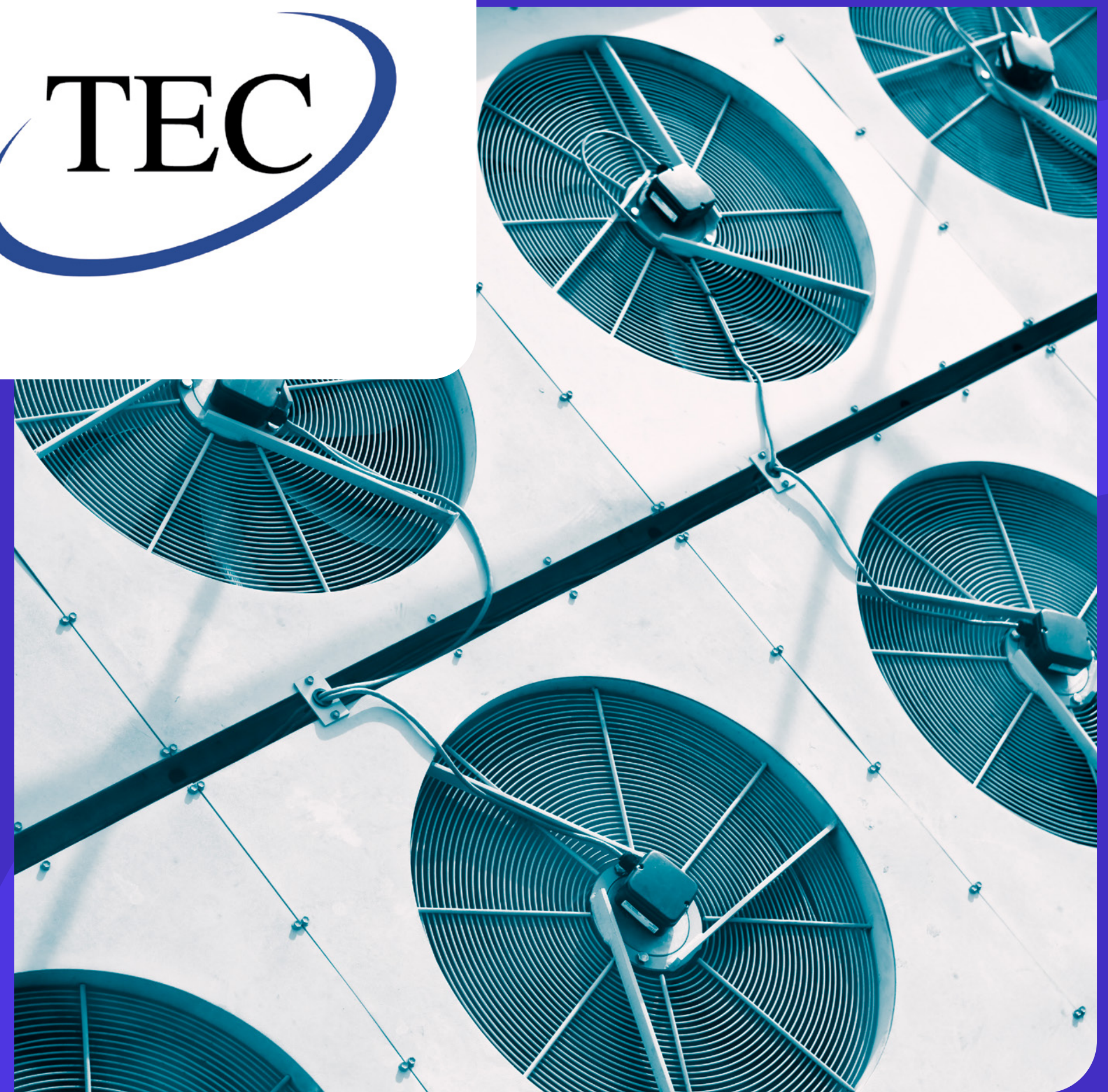
COLLECTIONS MANAGEMENT | INVOICE DELIVERY | CREDIT MANAGEMENT

KI-gestützte Automatisierung für verschiedene Prozesse der Debitorenbuchhaltung

Nach der erfolgreichen Digitalisierung des Forderungsmanagements führte die Temperature Equipment Corporation die Cloud-Plattform von Esker auch für die Rechnungsstellung und das Kreditmanagement ein – mit beachtlichen Ergebnissen.

The logo for Temperature Equipment Corporation (TEC) features the letters "TEC" in a bold, black, serif font. The letters are enclosed within a dark blue, curved swoosh that starts below the "T" and arches over the "C".

TEC



ESKER®

AUF EINEN BLICK

Temperature Equipment Corporation

 Einzelhandel / Großhandel / Vertriebshandel

 Gegründet 1935

 > 500 Mitarbeitende

 Hauptsitz in Lansing, Illinois, USA

 Infor SXe ERP



Herausforderungen

Wachstum kontrollieren & verschiedene Pain Points der Debitorenbuchhaltung lösen

Als der größte Vertriebshändler für die Marken Carrier und Bryant im Mittleren Westen der USA hat die Temperature Equipment Corporation (TEC) über Jahre hinweg eine Vielzahl von Systemen implementiert, um ihren Forderungsprozess zu verwalten. Das Unternehmen erkannte, dass eine effizientere, kostengünstigere und skalierbare Lösung notwendig wurde, um das schnelle Wachstum zu bewältigen. TEC entschied sich gegen mehrere Konkurrenzlösungen und für Esker Collections Management. Ausschlaggebend waren die Benutzerfreundlichkeit, die nahtlose Cloud-Implementierung und die Vielzahl an KI-gesteuerten Funktionen.

Kurz nach der Implementierung von Esker Collections Management verlagerte TEC den Rechnungsversand ebenfalls zu Esker. Im Jahr 2022, nach der Übernahme durch ein anderes Unternehmen im Vorjahr und Herausforderungen mit ähnlichen Ineffizienzen im Kreditmanagement, stand TEC erneut vor der Entscheidung, ein wesentliches Element ihrer Prozesse in der Debitorenbuchhaltung zu modernisieren.

„Unser erstes Projekt mit Esker stellte uns die Tools zur Verfügung, die wir brauchten, um unsere Forderungen unter Kontrolle zu bringen“, sagt Ernie Pudliner, Director of Credit. „Aufgrund des Erfolgs im Forderungsmanagement erhielt ich Anfragen von anderen Abteilungen, ob Esker helfen könnte, und ich wusste, dass Esker genau das anbietet, was wir brauchten.“

Ziele

Phase 1: Forderungsmanagement

- Unterstützen einer intelligenten und nachhaltigen Forderungsstrategie
- Reduzierung der DSO (Days Sales Outstanding) und Verbesserung des Managements von Forderungsalterungen
- Verbesserung des Reportings zum Monatsende

Phase 2: Rechnungsstellung & Kreditmanagement

- Migration aller Kunden auf ein zentrales Esker-Portal
- Reduktion manueller Schritte im Kreditmanagement
- Schaffen von Freiräumen für Teammitglieder zur Bearbeitung strategischer und wertschöpfender Aufgaben

Lösung

KI-gestützte Automatisierung fördern, von der mehrere Teams in der Debitorenbuchhaltung profitieren

Ein wesentlicher Faktor für die Attraktivität von Esker für TEC war die nahtlose Integration mit bestehenden ERP-Systemen und die Flexibilität der Lösungssuite – wodurch Nutzer in der Lage sind, einen, einige oder alle Bereiche ihrer Debitorenbuchhaltung zu automatisieren.

„Ich habe viel recherchiert und mir andere Lösungsanbieter angesehen und hatte das Gefühl, dass viele von ihnen uns in das zwingen würden, was sie anbieten“, sagte Pudliner. „Aber bei Esker wussten wir, dass sie die Flexibilität hatten und bereit waren, zuzuhören und Ideen von unserem Team aufzunehmen und das Produkt nach unseren Vorgaben zu verbessern.“

Phase 1: Forderungsmanagement

Die erste Phase der Partnerschaft von TEC mit Esker beinhaltete die Automatisierung von Elementen des Kredit- und Forderungsprozesses. Vor Esker verließ sich das Unternehmen auf sein ERP-System, um den Prozess zu verwalten, was aufgrund fehlender Fähigkeiten und Sichtbarkeit die Forderungs- und Berichtsleistung des Teams einschränkte. Heute kann TEC dank Esker Collections Management pünktlich und gemäß seiner Forderungsstrategie Rechnungen einfordern. KI-gestützte Tools und Fähigkeiten unterstützen dabei, wie:

- E-Mails mit automatischen Zahlungserinnerungen
- Anpassbare To-Do-Listen
- Online-Kundenportal mit Selbstbedienungsfunktionen
- Ursachenanalysen
- Online-Kredit Antrag

Phase 2: Rechnungsversand & Kreditmanagement

Aufbauend auf den Erfolgen der ersten Implementierung von Esker, setzte sich TEC zum Ziel, ähnliche digitale Strategien in anderen Bereichen des Forderungsmanagements zu verfolgen.

„Unsere oberste Priorität war die Einführung des Rechnungsversands mit Esker und die Umstellung aller unserer Portalbenutzer“, sagt Pudliner. „Bei unserem vorherigen Anbieter haben wir eine Verschlechterung der Abläufe festgestellt, daher haben wir die Mechanismen innerhalb von Esker genutzt, um unsere Kunden zu informieren und fast alle von ihnen umzustellen – im Esker-Portal können die Kunden einfach so viel mehr tun, was das ‚Verkaufen‘ viel einfacher macht.“

Darüber hinaus ermöglicht die Nutzung von Esker Credit Management es TEC, seine Ziele bei der Kreditprüfung zu erreichen. Die Fähigkeit der Lösung, die Onboarding-Prozesse zu vereinfachen, den Kreditgenehmigungsprozess sicher zu gestalten und vollständige Transparenz in Bezug auf die Kunden zu bieten, ermöglicht dies.

„Ich habe bereits viel Erfahrung mit Systemen für die Debitorenbuchhaltung und Esker hat den Test mit wehenden Fahnen bestanden - es ist so intuitiv und einfach in der Nutzung.“

Ernie Pudliner
Director of Credit, TEC



Ergebnisse

Verbesserung von Effizienz, Transparenz & Zusammenarbeit über den gesamten Prozess

Mit Esker konnte TEC nahezu jeden Stakeholder, der mit Forderungen, Rechnungsstellung und Kreditmanagement verbunden ist, positiv beeinflussen – von den Mitarbeitenden der Debitorenbuchhaltung über das Management bis hin zu den Kunden selbst.

„Ich kann gar nicht genug positives über Eskers Produkt und die Menschen, mit denen ich zusammengearbeitet habe, sagen“, erläutert Pudliner. „Es hat so viele Aspekte der Debitorenbuchhaltung für uns erleichtert – sei es, unserem Team tägliche Einblicke zu geben, welche Kunden sie anrufen sollten, die Berichterstattungsfunktion zu nutzen, um Kopfschmerzen am Monatsende zu vermeiden, oder mehr Kreditprüfungen bestehender Kunden durchzuführen. All dies waren Dinge, die wir in der Vergangenheit nicht tun konnten.“

Möglichkeiten des mobilen Arbeitens

Wie die meisten Unternehmen in den letzten Jahren kam auch TEC in Situationen, die Remote-Arbeit erforderlich machten – keine einfache Umstellung, wenn man versucht, neue Lösungen zu implementieren und sich gleichzeitig an eine kürzliche Übernahme anzupassen. Esker konnte Pudliner und seinem Team glücklicherweise auch dabei helfen.

„Wenn wir Esker nicht hätten, könnten wir unsere Arbeit nicht außerhalb des Büros erledigen“, sagt Pudliner. „Mit Esker habe ich das Büro direkt auf meinem Computer. Ich kann alles verarbeiten und erledigen, ohne im physischen Gebäude sein zu müssen. Wir sind im Fluss geblieben.“

„Esker gibt mir die Möglichkeit, täglich zu überwachen, was alle meine Mitarbeitenden tun und sicherzustellen, dass unsere wichtigsten Kunden die Aufmerksamkeit erhalten, die sie benötigen.“

Ernie Pudliner
Director of Credit, TEC

Highlights

- **Um durchschnittlich 10 Tage verringerte DSO**
- **Um 88 % schnellere Klärung von Streitfällen mit Kunden**
- **Verbesserung der Bearbeitungszeit** von Kundenkreditanträgen von 7-10 auf 3-4 Tage
- **75 % der Top-Kunden von TEC nutzen jetzt das Kundenportal** um Rechnungen zu bezahlen, Account-Auszüge anzuzeigen, Rechnungen anzufechten & Nachrichten zu senden
- **Reduzierte Anzahl an Anrufen & E-Mails** mit Kundenanfragen – von bis zu 15 Anfragen pro Tag zu 1-2 Anfragen täglich
- **Verbesserung des Audit-Prozesses** zur Gewährleistung der SOX-Compliance

Möchten Sie wie TEC Ihre Prozesse in der Debitorenbuchhaltung automatisieren?

Unser Team steht Ihnen gerne zur Verfügung.

Über Esker

Eskers KI-Automatisierungssuite für das Office of the CFO nutzt die neuesten Technologien im Bereich Agentic AI und Automatisierung, um das Working Capital und den Cashflow zu optimieren. Zugleich werden strategische Entscheidungen verbessert und die zwischenmenschlichen Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gestärkt. Eskers Lösungen für Source-to-Pay und Order-to-Cash automatisieren diese Geschäftsprozesse und unterstützen gleichzeitig langfristige Wachstumsstrategien. Mit über 40 Jahren Branchenerfahrung ist Esker in Nord und Lateinamerika, Europa und im Asien-Pazifik-Raum tätig. Der globale Hauptsitz befindet sich in Lyon, Frankreich.

ESKER®

www.esker.de

