

PROFI-TIPPS FÜR DIE KREDITORENBUCHHALTUNG

6 Dinge, über die sich Lieferanten im Hinblick auf E-Invoicing beschweren – und wie man diese Probleme lösen kann

TRADESHIFT



Als Experte für die Kreditorenbuchhaltung lieben Sie Ihre E-Invoicing-Lösung vielleicht.

E-Invoicing ist großartig: Sie werden dadurch Ihr Papier los, und die Kreditorenbuchhaltung wird automatisiert, wodurch Sie Fehler bei der Eintragung vermeiden, Ihre Aufgaben schneller erledigen und für weltweite Compliance sorgen.

Es gibt jedoch ein kleines Problem: Ihre Lieferanten nutzen Ihre Lösung nicht.

Und wenn sie Ihre Lösung nicht nutzen, haben Sie ein Problem, wenn es darum geht, die Lieferanten mit an Bord zu nehmen. Wenn Sie Ergebnisse erzielen möchten, müssen Sie genügend Ihrer Lieferanten mit an Bord holen.

Wenn Sie Experte auf dem Gebiet der Kreditorenbuchhaltung sind und besser verstehen möchten, warum sich Ihre Lieferanten in erster Linie sorgen, ist dieses Buch das Richtige für Sie.

A woman with voluminous curly brown hair, wearing glasses and a grey tank top with a decorative necklace, is smiling and looking towards the camera. She is sitting at a desk with a tablet in front of her. The background is a blurred office setting.

„E-Invoicing?
Warum ist das für
mich wichtig?“

Sie haben ein funktionierendes System, Ihre Lieferanten nutzen dieses aber immer wieder nicht. Wie kommt das? Normalerweise werden AP-Systeme zum Vorteil der kaufenden Unternehmen und nicht der Lieferanten eingesetzt. Es ist also kein Wunder, dass die Lieferanten im Hinblick auf ein neues E-Invoicing-System zögern, wenn die gesamten Vorteile nur eine Seite betreffen und die andere Seite dafür bezahlen muss.

Profi-Tipp:

Natürlich können Sie Ihre Macht als das kaufende Unternehmen dazu nutzen, Ihre Lieferanten dazu zu bringen, Ihre E-Invoicing-Lösung zu nutzen. Sie werden dadurch aber wertvolle Beziehungen aufs Spiel setzen. Es gibt in den verschiedensten Bereichen einen Mangel an Angeboten. Sie brauchen Ihre Lieferanten und in einigen Fällen sogar dringender, als diese Sie brauchen. Sorgen Sie dafür, dass sie zufrieden sind und in Ihrem Netzwerk bleiben.



„Zwingen Sie mich nicht dazu, mit Ihrem Rechnungsformat zu arbeiten.“

Es hat Sie viel Zeit gekostet, ein Fakturierungssystem einzuführen, um das Leben für Ihr gesamtes Ökosystem zu erleichtern, aber Ihre Lieferanten spielen da nicht mit. Für den Lieferanten ist der Anreiz möglicherweise nicht die Kosten wert, da viele kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) nicht die Fähigkeiten haben, die notwendige Hintergrundarbeit zu erledigen, damit ihre Rechnungen Ihren Datenformaten entsprechen.

Profi-Tipp:

Verstehen Sie, mit welchen technischen Herausforderungen Ihre Lieferanten zu kämpfen haben, bevor Sie eine E-Invoicing-Lösung auswählen. Die Plug-and-Play-Integration für gängige ERP-Systeme und Standardisierung von Formaten ist von entscheidender Bedeutung. Wenn Sie bereits eine Lösung haben, sollten Sie mit Ihrem Anbieter ausarbeiten, auf welche Weise Sie am besten die Bedürfnisse Ihrer Lieferanten erfüllen können. Oder ziehen Sie Tradeshift Pay in Betracht. Es stellt eine einfache Brücke zur Standardisierung dar, indem es KMUs ermöglicht, Rechnungsdaten zu erfassen und zu konvertieren.

„Ich bin nicht die richtige Person. Ich kann Ihnen nicht helfen.“

Ihr AP-Automatisierungsprojekt ist für Sie wichtig, denken Sie aber daran: Sie bitten einen Lieferanten darum, an einem Projekt teilzunehmen, von dem er vielleicht noch nie gehört hat. Haben sie Ihr AP-Automatisierungsprojekt angestoßen? Geben Sie dem Projekt ihren Segen? Planen sie, Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen, die die Hintergrundarbeiten durchführen? Nein. Sie, jemand von außen, hat die Sache angestoßen.

Profi-Tipp:

Stellen Sie sicher, dass das Unternehmen Ihres Lieferanten in breiterem Umfang involviert ist, und nicht nur das Finanzteam. Wenn ein Account Manager denkt, dass er aufgrund von fehlender Kundenintegration/ einem fehlenden Onboarding Aufträge verlieren könnte, ist die Zustimmung zu dem Projekt in der Regel groß.



A woman with long brown hair, wearing a black blazer over a white shirt, is talking on a black mobile phone. She is looking off to the side with a serious expression. The background is a blurred warehouse or office setting with shelves and equipment. A white speech bubble is positioned to her left, containing the text '„Sie sind nicht mein einziger Kunde.“'.

„Sie sind nicht mein einziger Kunde.“

Sie haben wenig Zeit und Ressourcen – es ist ja der Zweck Ihres E-Invoicing-Systems, dass Sie Zeit sparen. Ihren Lieferanten geht es aber genauso. Wenn Ihre Lieferanten ihre Zeit damit verbringen müssen, noch ein weiteres Kunden-Invoicing-System zu integrieren, und wenn sich die Systeme so sehr unterscheiden, dass Extra-Arbeit notwendig ist, dann ist das mühselig. Und versuchen Sie gar nicht erst, Ihnen zu erklären: „Wenn Sie in einem Netzwerk sind, haben Sie viel mehr Geschäftsmöglichkeiten.“ Sie sprechen mit Mitarbeitern, die für die Debitorenbuchhaltung zuständig sind, und nicht mit dem Leiter des Vertriebs. Dies ist für sie nicht wichtig.

Profi-Tipp:

Helfen Sie den für die Kreditorenbuchhaltung zuständigen Mitarbeitern dabei, zu verstehen, was das gesamte Unternehmen davon hat und wie sie für ihre Kollegen aus dem Marketing und Vertrieb zu Helden werden können. Die für diese Extra-Arbeit investierte Zeit kann gut investiert sein und zu besseren und engeren Beziehungen zu den Kunden führen. Das gilt insbesondere dann, wenn Sie alle an Bord eines Netzwerkes bekommen möchten, in dem sich ein Großteil Ihrer Kunden und Prozesse befindet. Sorgen Sie dafür, dass Ressourcen und Schulungen zur Verfügung stehen, damit sie sich beim Erlernen Ihres Systems unterstützt fühlen.

A middle-aged man with grey hair and a beard, wearing blue-rimmed glasses, a maroon long-sleeved shirt, and a bright yellow safety vest with reflective strips. He has his arms crossed and is smiling slightly. He is standing in front of a large stack of dark wood planks. The image is framed by a white, angular shape on the right side.

„Ich brauche noch
weitere Informationen.“

Sie sind vielleicht versucht, zu denken, dass das nicht Ihr Problem ist: Sie haben viel zu tun und wollen keine Zeit damit verlieren, allen Lieferanten, die fragen, überflüssige Informationen zur Verfügung zu stellen. Wenn es aber an Kommunikation und Wissen fehlt, verlangsamt sich der gesamte Prozess, wodurch sich die Zahlungen verzögern. Das bedeutet, dass all die Zeit, die Sie durch das E-Invoicing sparen wollten – Zugang zu früheren Zahlungen, mehr Effizienz, mehr Handelsmöglichkeiten und bessere Berichtsdaten – nun vergeudet ist, da kein Marketing gegenüber den Lieferanten erfolgt ist.

Profi-Tipp:

Ein gutes Marketing ist während der Onboarding-Phase von grundlegender Bedeutung. Wenn Sie nicht den richtigen Personen die richtige Message zukommen lassen, kommen Sie nicht weiter, so einfach ist das. Es ist wichtig, dass Sie Kontakt zu Ihrem E-Invoicing-Lösungsanbieter halten, um Marketingtechniken einzusetzen, mit denen Sie Ihre Lieferanten zum Mitmachen bewegen.

A photograph of a man and a woman in a warehouse setting. The man, on the left, has grey hair and a beard, is wearing a white polo shirt and a bright yellow safety vest. The woman, on the right, has dark hair and is wearing a white blazer. They are both looking towards a computer monitor which is partially visible in the foreground. The background shows blue metal shelving units typical of a warehouse.

„Ich bin nicht einer Ihrer Durchschnittslieferanten.“

Man vergisst schnell, dass viele Ihrer Lieferanten größer sind, als Sie selbst, oder Marken oder Komponenten besitzen, die für Ihr Geschäft von entscheidender Bedeutung sind. Plötzlich wird dann Ihr Procure-to-Pay-Prozess, den jeder einhalten muss, zum Order-to-Cash-Prozess von jemand anderem, und Sie müssen sich dann danach richten.

Profi-Tipp:

Ihre Lieferanten sind alle verschieden und einzigartig: Helfen Sie ihnen dabei, zu verstehen, wie die Einführung einer E-Invoicing-Lösung für sie funktioniert. Ihre Lieferanten können weiterhin Ihre eigenen Unternehmensinformation behalten, schnell mit all ihren Käufern zusammenarbeiten, Rechnungen erstellen und verwalten, und zwar in einem Bruchteil der Zeit. Außerdem werden sie schneller bezahlt.

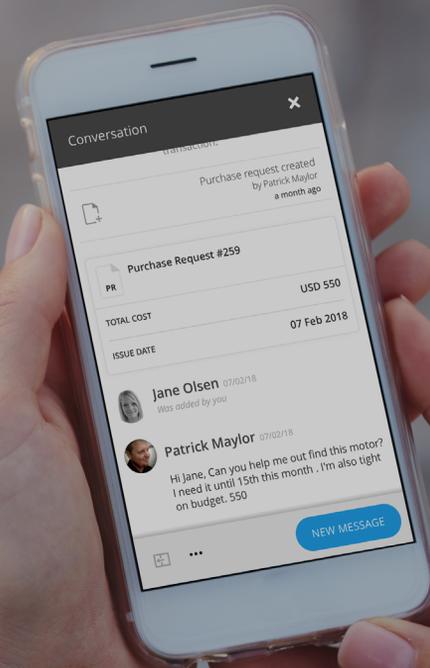
Für AP-Experten können diese sechs Beschwerden von Lieferanten frustrierend sein. Es lohnt sich aber wirklich, eine Lösung zu finden, die für Sie und Ihre Lieferanten funktioniert.

Wie Tradeshift hilft

Tradeshift ist ein Business-Commerce-Unternehmen. Mit Tradeshift Pay können Sie Rechnungen, Betriebskapital, Zahlungen und alle Schritte dazwischen verwalten. Alles an einem Ort.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte: sales@tradeshift.com.

Wünschen Sie weitere Informationen zur Kreditorenbuchhaltung? Melden Sie sich für den Tradeshift-Blog an und erhalten Sie regelmäßige Updates zu AP-Best Practices und Trends.



TRADESHIFT®

Weitere Informationen erhalten Sie unter: +1-800-381-3585 oder senden Sie eine E-Mail an: sales@tradeshift.com