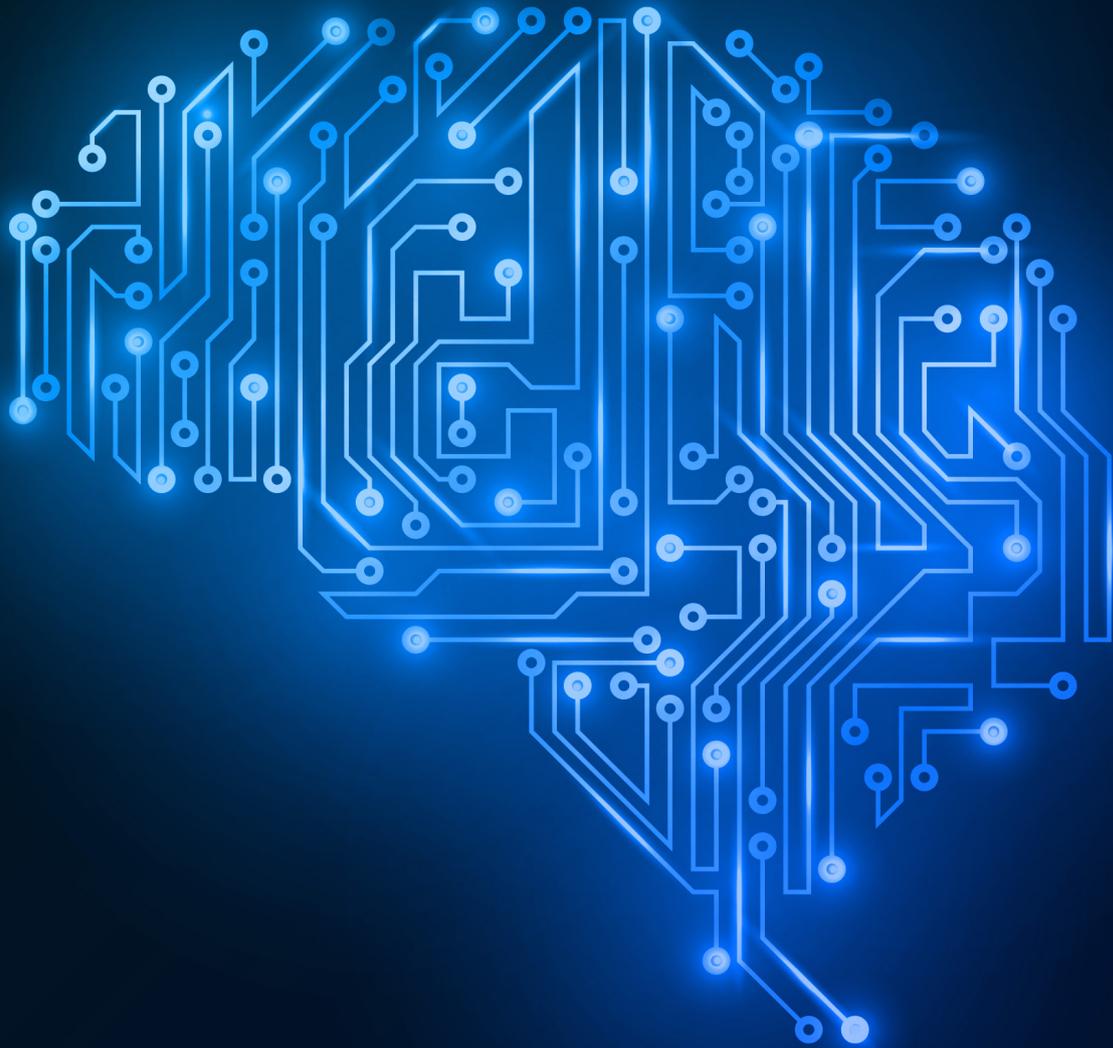
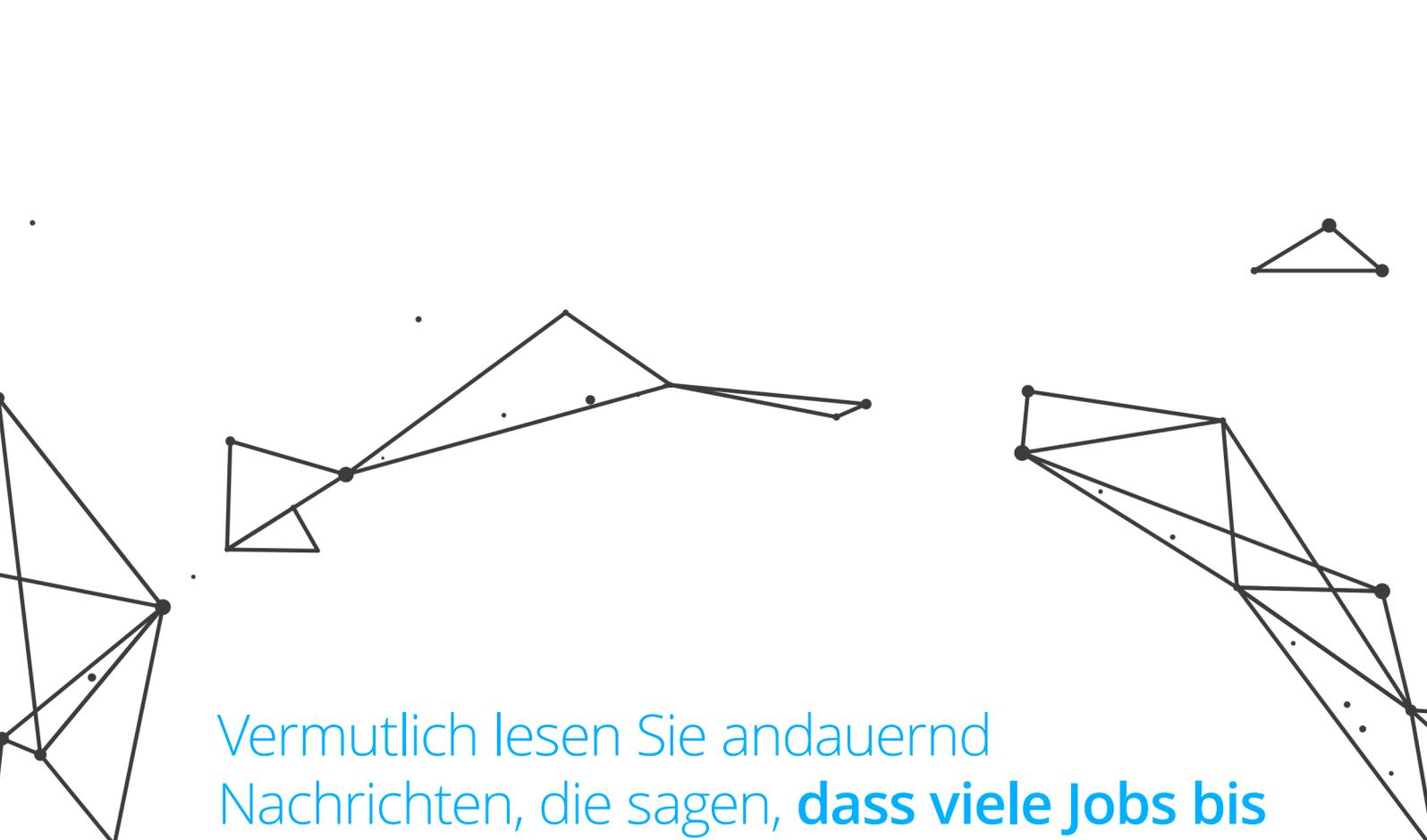


Outsmarting Automation

Ein Leitfaden für die Kreditorenbuchhaltung



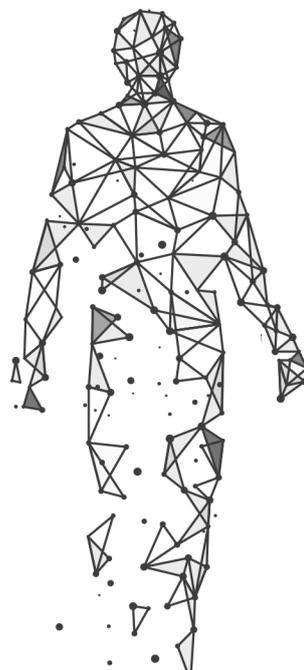
TRADESHIFF[®]
Leitfaden für den schnellen Einstieg



Vermutlich lesen Sie andauernd Nachrichten, die sagen, **dass viele Jobs bis 2025 durch spezialisierte Roboter übernommen werden sollen.**

Da fragt man sich schon: „Ist mein Arbeitsplatz auch davon betroffen?“ Nein – wenn, dann nur die manuellen Routineaspekte Ihrer Arbeit. Stellen Sie sich eine Zukunft vor, in der Technologie Ihre strategischen Fähigkeiten unterstützt und damit Ihren Job sichert.

In diesem Kurzleitfaden erhalten Sie Tipps dazu, wie AP-Automatisierung für Sie funktionieren kann.



Einführung

Da technologische Veränderungen sich permanent auf Geschäftsabläufe auswirken, erreicht man Zukunftssicherheit nur durch Anpassung, nicht durch Widerstand. Noch besser ist es, wenn Sie sich die technologischen Veränderungen zu eigen machen und dadurch mehr Kontrolle erlangen. Sie müssen sie zu Ihrem Vorteil einsetzen. Aber wo sollen Sie anfangen?

Der erste Schritt hin zur AP-Automatisierung besteht darin, die entsprechenden Grundlagen zu verstehen. Automatisierung setzt darauf, dass sich bestimmte monotone Aufgaben durch den Einsatz von neuer Technik schneller und zuverlässiger erledigen lassen. Insbesondere in der Finanzbuchhaltung gibt es hier ein großes Potential für Effizienzgewinne. Prozesse wie das Sortieren, Nummerieren oder Zuordnen von Rechnungen, aber auch Genehmigungsverfahren können durch Automatisierung optimiert und vereinheitlicht werden. Die Umstellung von manuellen hin zu automatisierten Prozessen erfordert allerdings selbst mit den besten technischen Lösungen einen gewissen Aufwand. Sobald das technologische Fundament aber gelegt wurde, werden die Vorteile schnell offensichtlich. Wenn Sie sich als AP-Profi mit den Möglichkeiten der Automatisierung vertraut machen, sind Sie anderen einen Schritt voraus und können eine wichtige strategische Rolle in Ihrem Unternehmen einnehmen. Hier ein paar schnelle Tipps dazu, wie Sie AP-Automatisierung erfolgreich einsetzen können.

1

DENKEN SIE STRATEGISCH DARÜBER NACH, WARUM SIE AP-AUTOMATISIERUNG BRAUCHEN

Möchten Sie mehr Zeit für andere Aufgaben haben? Belegschaftskosten verringern? Sich nicht so oft an Papier schneiden? Es gibt viele Gründe, warum Sie in Automatisierung investieren sollten. Ein guter Ausgangspunkt sind Ihre eigenen Leistungskennzahlen (KPIs). Überlegen Sie, wie diese KPIs verbessert werden können. Suchen Sie nach Prozessen, die verbessert werden müssen – hier könnte Ihre Automatisierung anfangen. Nehmen Sie beispielsweise das Genehmigen von Rechnungen. Das kann zeitaufwendig und mühsam sein – man muss den Genehmiger ständig erinnern und manchmal die Rechnung manuell mit einem Vertrag abgleichen. So etwas zu digitalisieren kann strategisch wertvoll sein. Stellen Sie sich vor, eine Rechnung geht ein und wird automatisch mit dem Vertrag abgeglichen, zu dem sie gehört. Dieses Beispiel der Automatisierung von Rechnungsgenehmigungen kann dabei helfen, Verbindlichkeiten zu verringern, eine Leistungskennzahl, nach denen viele in der Kreditorenbuchhaltung bewertet werden.

QUICK:

Finden Sie heraus, was sie verbessern wollen und welche Prozesse von Automatisierung profitieren könnten.

EASY:

Wenn Sie bereit sind, legen Sie den Grundstein für die Automatisierung. Dies wird für jedes Unternehmen etwas anders aussehen. Vielleicht bedeutet es, Rechnungen zu digitalisieren, vielleicht bedeutet es aber auch das Onboarding aller Lieferanten in der gleichen Zahlungslösung. Dies sind einige der Bausteine, mit denen Automatisierung Ihren Geschäftsalltag umgestalten kann.

2

DENKEN SIE NICHT, DASS MANUELLE ABLÄUFE UNVERMEIDLICH SIND

Schauen wir uns die Prämisse der Automatisierung etwas genauer an: Die Eliminierung manueller Prozesse aus Ihrer täglichen Routine. Es kann schwierig sein, sich vorzustellen, wie das gehen soll, wenn man seine ganze Zeit damit verbringt, Genehmigern hinterherzulaufen, Rechnungen zu prüfen und sich manuell durch Papierstapel zu arbeiten. Aber es kann wirklich funktionieren. Wenn Ihre Arbeit nicht mehr nur Taktik, sondern auch Strategie erfordert, dann müssen Sie auch Ihre Denkweise strategisch ausrichten. Stellen Sie sich vor, Sie erhalten eine Rechnung direkt in Ihr AP-System, wo diese automatisch mit der zugehörigen Bestellung abgeglichen wird. Keine Kodierung von Hand erforderlich – Sie sehen die Informationen, die für eine Genehmigung benötigt werden, direkt am Bildschirm. Stellen Sie sich in einem weiteren Schritt vor, dass Sie benötigte Genehmigungen für diese Rechnung einfach digital bekommen können. Die Zeit, die Sie für das Lesen dieses Satzes gebraucht haben, verblasst im Vergleich zu der Zeit, die Sie pro Rechnung sparen könnten! Wenn Sie die Rechnungsverarbeitung automatisiert haben, ist auch das Onboarding für Lieferanten einfacher zu machen. Sie können Ihre Prozesse digital standardisieren und bekommen so mehr Zeit für strategische Geschäftsentscheidungen. Durch Automatisierung erzielen Sie Effizienzgewinne, und können so langfristig Geld sparen.

„Wir können unsere Probleme nicht mit der gleichen Denkweise lösen, mit der wir sie geschaffen haben.“

– Unbekannt

3

BESEITIGEN SIE HINDERNISSE FÜR IHRE LIEFERANTEN

Klingeling! Es sind mal wieder Ihre Lieferanten, die anrufen um zu fragen, wann sie denn mit Bezahlung rechnen können. Falls Sie jemals einen Lieferantenanruf mit Absicht ignoriert und zum Anrufbeantworter durchgelassen haben, dann überlegen Sie noch einmal: Die Lieferanten sind Ihre Lebensader: Ohne sie kann Ihr Unternehmen nicht florieren. Ihre Lieferanten pünktlich zu bezahlen und ihnen die Zusammenarbeit mit Ihrem Einkaufsteam zu erleichtern, ist von entscheidender Bedeutung. Doch was hat das mit Automatisierung zu tun? Automatisierung kann Ihnen helfen, eine pünktliche Zahlung sicherzustellen, was wiederum zu einer besseren Realisierung von Rabatten führen kann. Diese Win-Win-Situation wird Ihnen dabei helfen, die Beziehungen zu Ihren Lieferanten zu verbessern und höhere Rabatte zu erzielen. Darüber hinaus wird Ihr Einkaufsteam Ihnen dafür danken, dass das Verhältnis zu den Lieferanten so gut ist, wie nie zuvor. Endlich möglich: Eine Fülle von P2P-Segnungen!

SCHNELL:

Greifen Sie zum Telefon und rufen Sie Ihre wichtigsten Lieferanten an. Während viele Abläufe automatisiert werden können (und sollten), kann ein Telefonanruf manchmal einen großen Unterschied machen.

DIREKT:

Wenn Sie Nägel mit Köpfen machen wollen, dann investieren Sie in Technologie, die die Zusammenarbeit mit Lieferanten innerhalb des Procure-to-Pay-Prozesses vereinfacht. Sie müssen dafür abteilungsübergreifend Veränderungen vornehmen, damit Ihre Einkäufer und Lieferanten am gleichen Strang ziehen.

4

ZUSAMMENARBEIT ÜBER DEN GESAMTEN PROCURE-TO-PAY-PROZESS HINWEG

Technologie schafft Möglichkeiten für ein direktes Nutzererlebnis, was Ihre Arbeit einfacher und schneller macht. Technologie unterstützt die Zusammenarbeit, jedoch müssen Sie aufpassen, dass sie nicht in jene Prozesse und Software investieren, die die Kreditorenbuchhaltung vom Einkauf distanzieren. Mit der AP-Automatisierung geht ein vollständiges Buy-in vom Einkauf bis zur Kreditorenbuchhaltung einher. Sieht der Einkauf die Zahlungsdaten, die Sie vorlegen können? Haben Sie auf der anderen Seite auch Einsicht in das Lieferantenprüfungsverfahren des Einkaufs? Technologie kann dabei helfen, die Datentransparenz für beide Seiten zu erhöhen und Informationssilos zu beseitigen. Darüber hinaus erhält die Kreditorenbuchhaltung die Chance, eine treibende Kraft für positive Veränderung zu sein.

SCHNELL:

Interne Zusammenarbeit geschieht nicht über Nacht, aber man die Kommunikation intelligent fördern. Beginnen Sie mit einem monatlichen Bericht, mit dem Sie Erkenntnisse aus den Zahlungsdaten mit dem Einkaufsteam teilen.

DIREKT:

Wenn Sie richtig gut sein wollen, dann halten Sie strategische Sitzungen gemeinsam mit dem Einkaufsteam ab. Selbst wenn Wissen nur in einem informellen Rahmen ausgetauscht wird, kann dies bereits den gemeinsamen Weg für den digitalen Umbruch der Zukunft ebnen.

FAZIT

Wenn Sie alle strategischen Gründe für die AP-Automatisierung zusammen betrachten, dann ist die Antwort klar. Automatisierung macht jeden Aspekt Ihrer Arbeit effizienter und stressfreier. Außerdem ermöglicht Automatisierung Ihnen als AP-Experten, Ihrem Unternehmen einen echten Mehrwert zu liefern. Wenn Sie automatisieren, geben Sie Ihrem Unternehmen einen Grund, die Kreditorenbuchhaltung als den strategischen, datenorientierten Leistungsträger zu sehen, der sie sein sollte.

ÜBER TRADESHIFT

Tradeshift treibt Supply-Chain-Innovation für die digital vernetzte Wirtschaft voran. Als das führende Unternehmen für Supply-Chain-Zahlungen und -Marktplätze hilft das Unternehmen Käufern und Lieferanten, alle ihre Handelstransaktionen zu digitalisieren, bei jedem Vorgang zu kooperieren und sich mit jeder beliebigen Supply-Chain-App zu verbinden. Mehr als 1,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern vertrauen auf Tradeshift, um mehr als eine halbe Billion US-Dollar an Transaktionswert zu verarbeiten, was es zum größten globalen Geschäftsnetzwerk für Kauf und Verkauf macht. Entdecken Sie Commerce For All auf tradeshift.com/de

TRADESHIFT®

Um mehr zu erfahren, rufen Sie uns an unter +1-800-381-3585, oder schreiben Sie eine E-mail an sales@tradeshift.com