

E-Book

6 einfache Wege, um die DSO zu senken & den Cashflow zu verbessern

Eine pragmatische Anleitung für
proaktive Führungskräfte in der
Debitorenbuchhaltung



Inhalt

Einleitung.....	3
Um was geht es	4
Kernüberlegungen	5
Strategie Nummer 1.....	6
Strategie Nummer 2.....	8
Strategie Nummer 3.....	10
Reden wir über KI	11
Strategie Nummer 4.....	12
Strategie Nummer 5.....	14
Strategie Nummer 6.....	15
Zusammenfassung.....	17
Über Esker.....	18

Einleitung

Warum sollten Sie dieses E-Book lesen?

Auf dem Papier ist die Debitorenbuchhaltung ein einfacher Prozess: Dienstleistungen werden erbracht, Rechnungen werden versandt und Zahlungen gehen ein. Die Realität ist jedoch weitaus komplexer, da heutige Teams in der Debitorenbuchhaltung ihre Arbeit unter einer Vielzahl von betrieblichen Ineffizienzen, externem Druck, sich entwickelnder Technologien und sich ständig weiterentwickelnden Kunden- und Mitarbeitererwartungen ausführen müssen.

Dieses E-Book soll Führungskräften in der Debitorenbuchhaltung und Finanzleitern eine dringend benötigte Transparenz über ihre Herausforderungen und sechs praktische Strategien zu deren Bewältigung bieten – mit dem Ziel, DSO zu reduzieren, den Cashflow zu verbessern und alle Beteiligten zu stärken, vom Spezialisten für das Forderungsmanagement bis hin zum Büro des CFO.

Um was geht es

Die neue Debitorenbuchhaltung

Anhaltende Disruptionen in den Lieferketten, den Zinssätzen und den wirtschaftlichen Aussichten haben die Teams der Debitorenbuchhaltungen in eine erweitert strategische Rolle innerhalb des Unternehmens gedrängt – sie agieren als Hauptnavigator für Cashflow und andere finanzielle Herausforderungen.

Doch obwohl acht von zehn Unternehmen die Debitorenbuchhaltung in den letzten Monaten als „wichtiger“ für den Unternehmenserfolg ansehen, glauben weniger als die Hälfte von ihnen (44%), dass ihre Teams über die Fähigkeiten, Werkzeuge und Ressourcen verfügen, die erforderlich sind, um in der aktuellen Marktsituation zu bestehen¹.

Die Kosten einer hohen DSO

Einer der bewährten Indikatoren für die Leistung des Forderungsmanagements und die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens ist die durchschnittliche Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO). DSO misst nicht nur die durchschnittliche Anzahl der Tage, die benötigt werden, um nach einem Verkauf Zahlungen von Kunden zu erhalten, sondern spiegelt auch wichtige Kundeninformationen wider (Zufriedenheitsniveau, Zahlungsgewohnheiten, Kreditwürdigkeit usw.), die bei der Entscheidungsfindung helfen.

Eine durchgehend hohe DSO kann viele unbeabsichtigte Konsequenzen haben, einschließlich:



Herausforderungen für den Cashflow

die die Liquidität des Unternehmens senken und künftige Investitionen in das Wachstum verhindern



Steigende Betriebsausgaben

in Bezug auf Personalkosten, Overhead, Neueinstellungen usw.



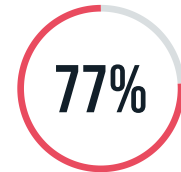
Unzureichendes Forecasting

durch Unsicherheiten und Inkonsistenzen in Bezug auf offene Forderungen und Zahlungseingänge



Mitarbeiterfrustration

die durch monotone und wenig erfüllende Aufgaben und erweiterte Arbeitspläne entsteht



der Teams in der Debitorenbuchhaltung liegen in Bezug auf Forderungen hinter den Erwartungen zurück¹

Kernüberlegungen

DSO ist nicht das Maß aller Dinge

Wenn es um die Analyse der Performance des Cashflow geht, kann die Bedeutung von DSO nicht genug betont werden. Sie hat jedoch auch ihre Grenzen. Denken Sie daran, wenn Sie Ihre DSO mit anderen Unternehmen und/oder Branchen vergleichen und bewerten Sie immer mit, welche zusätzlichen Kennzahlen neben DSO sinnvoll zu messen sind.

Die Debitorenbuchhaltung arbeitet nicht im Vakuum

Die Verbesserung der Leistung in der Debitorenbuchhaltung trägt wesentlich zur Verbesserung der DSO bei. Leider kann die Debitorenbuchhaltung die Ineffizienzen in anderen Prozessen (z. B. Auftragsmanagement), die ebenfalls die DSO beeinflussen, nicht kontrollieren. Sollten Sie sich für digitale Lösungen entscheiden, ziehen Sie Anbieter mit umfassenden Fähigkeiten in Betracht, die über Wissen über die Debitorenbuchhaltung hinausgehen.

Menschen, Prozesse & Technologien müssen aufeinander abgestimmt sein

Es gibt nie einen falschen Zeitpunkt, um die in diesem E-Book beschriebenen Strategien umzusetzen. Ihre Wirkung wird jedoch maximiert, wenn alle beteiligten Elemente harmonisiert sind. Wenn beispielsweise Ihr Team der Debitorenbuchhaltung motiviert und auf Verbesserungen ausgerichtet ist, Ihre internen Prozesse jedoch veraltet sind, kann es herausfordernder sein, Ihre Ziele zu erreichen.



Let's get started ...

Die folgenden Seiten beleuchten sechs einfache Wege, die DSO und den Cashflow innerhalb der Debitorenbuchhaltung zu verbessern (zusammen mit einigen hilfreichen Tech-Tipps für eine gute Messung).

Strategie Nummer 1

Überprüfen & verfeinern Sie die Prozesse Ihres Kreditmanagements

Die Bedeutung des Kreditmanagements – der Prozess der Kreditvergabe an Kunden und der Bewertung ihrer Kreditwürdigkeit – kann nicht genug betont werden. Ein nachlässiger Ansatz bei internen Kreditmanagementverfahren kann katastrophale Auswirkungen auf die Fähigkeit der Debitorenbuchhaltung haben, den Cashflow zu stabilisieren, die DSO im Griff zu behalten und das Unternehmen vor finanziellen Risiken zu schützen.

Hier ist eine einfache, aber effektive Checkliste, um Ihrer Debitorenbuchhaltung zu helfen, die Praktiken ihres Kreditmanagements zu straffen und langfristigen finanziellen Erfolg zu fördern:

Kennen Sie Ihre Kunden

- ✓ Während des Onboardings neuer Kunden sollten Sie deren Kreditwürdigkeit gründlich bewerten und ihnen die richtigen Konditionen und Beträge basierend auf externen Ratings von Kreditauskunfteien anbieten.
- ✓ Stellen Sie sicher, dass interne Kreditrichtlinien eingehalten und mindestens jährlich überprüft werden (und auch häufiger für Konten mit hoher Exponierung).
- ✓ Erstellen Sie ein internes, standardisiertes Kreditbewertungsmodell, um eine bessere Risikobewertung und Kreditentscheidungen in Ihrem gesamten Team zu erleichtern.

Durchgehende Überprüfungen durchführen

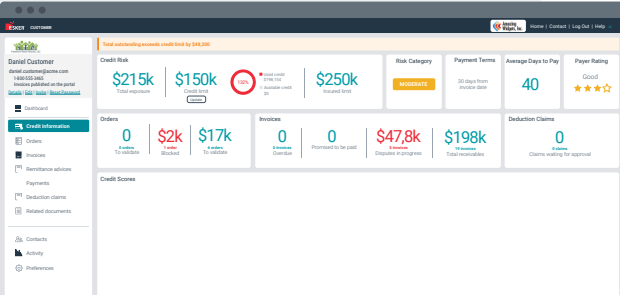
- ✓ Definieren Sie Zeitfenster für die Durchführung periodischer, routinemäßiger Reviews.
- ✓ Lassen Sie bei der Verwaltung von Kreditlimits Sorgfalt walten, um die Risiken für Ihr Unternehmen zu verringern (passen Sie diese bei Bedarf an wirtschaftliche Veränderungen an).
- ✓ Definieren Sie Kriterien, die Teammitglieder alarmieren, wenn eine Überprüfung der Kreditwürdigkeit erforderlich ist (hat sich beispielsweise die durchschnittliche Zahlungsdauer eines Kunden geändert: Setzt uns das einem erhöhten Risiko aus?).



Tech-Tipps

Unterschätzen Sie nicht die Vorteile der Automatisierung im Kreditmanagementprozess. Bei so viel Unvorhersehbarkeit und Volatilität im Zusammenhang mit Kreditrisiken kann die richtige Lösung einen Unterschied machen, wenn es darum geht, DSO zu senken und Forderungen im Kreditmanagement abzusichern. Hier sind einige herausragende Fähigkeiten, von denen Ihr Team profitiert:

- **Prädiktive & präskriptive KI-Werkzeuge, die:**
 - künftige Bedürfnisse oder Änderungen für Kredite im Risikoprofil widerspiegeln
 - Vorschläge zu Kreditbedingungen bereitstellen
 - das Risiko geblockter Bestellungen vorhersagen und mitbetrachten, um deren Freigabe zu vereinfachen
- Echtzeit-Benachrichtigungen, um Maßnahmen sowohl intern (z. B. aktuelles Zahlungsverhalten) als auch extern (z. B. Einblicke von Kreditauskunfteien) auszulösen.



The screenshot shows a dashboard for a customer named 'Suresh'. It displays several key metrics: Credit Risk (\$215k), Credit Limit (\$150k), Risk Category (MODERATE), Payment Terms (40 days), and Average Days to Pay (40). Below these are sections for Orders (\$2k), Invoices (\$17k), and Deduction Claims (\$0). A predictive analysis section highlights a 'Suggested credit limit' of \$198k, with a warning that the current limit is exceeded by \$47,8k. The dashboard also includes buttons for 'Request collection call', 'Apply suggestion', and 'Send message to the customer'.

S Predictive analysis of outstanding balance within 7/10 days
This prediction takes into account the seasonality of orders and receivables. Coupled with payment behavior, it

Credit limit

Prediction

Suggested credit limit

Request collection call **Apply suggestion** **Send message to the customer**

Actions to prevent this exceeding:

- Increase the credit limit to accommodate the potential exceedance, then apply the suggestion.
- Remind the customer to pay their invoices earlier by using the "Request a Reminder" button.
- Consider it as a risk and notify the customer via the conversation widget below.



„[Automatisierung] hat so viele Aspekte des Forderungsmanagements für uns erleichtert – sei es, unserem Team tägliche Einblicke darüber zu geben, welche Accounts sie anrufen sollten oder mehr Kreditüberprüfungen bestehender Konten durchzuführen.“

Director Kreditmanagement, Temperature Equipment Corporation (TEC)

Strategie Nummer 2

Optimieren Sie Ihre Prozesse im Rechnungsversand

Die richtige Rechnung zur richtigen Zeit an den richtigen Kunden zu senden, kann schwieriger sein, als es klingt. Mangelndes, internes Augenmerk auf diesen Bereich der Debitorenbuchhaltung in Kombination mit externen Risiken führt oft zu einem allzu häufigen und schädlichen Ergebnis – inkonsistente Rechnungszustellung und unvorhersehbarer Cashflow.

Hier sind die guten Nachrichten: Trotz all der Variablen, die die Rechnungszustellung beeinflussen, gibt es mehrere Dinge, auf die sich Ihr Team jetzt konzentrieren kann, um einen signifikanten Einfluss auf die Qualität Ihres Rechnungszustellungsprozesses zu haben. Dazu gehört die Sicherstellung von:

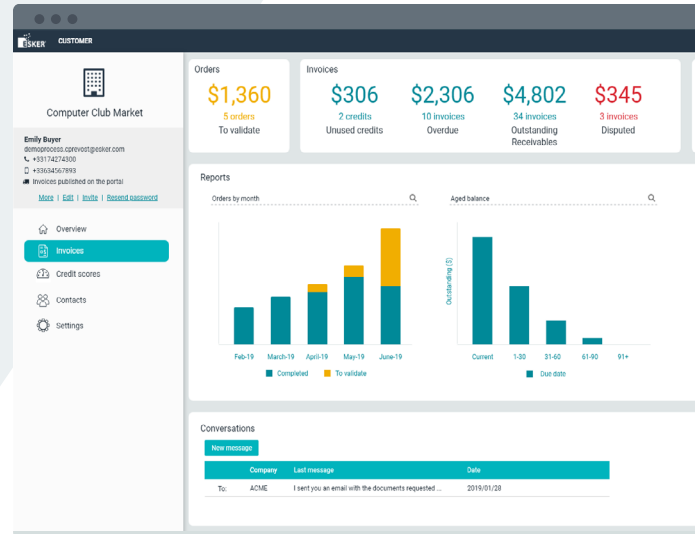
- ✓ Anweisungen zur Bearbeitung, Versand und Anzeige von Rechnungen an Kunden sind in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten (z. B. „Im Rahmen der Implementierung benötigen wir einen Kontakt in der Kreditorenbuchhaltung“, „Welche Versandkanäle akzeptieren Sie für Rechnungen – EDI, E-Mail, Portal, Post?“)
- ✓ Rechnungen werden täglich in leicht zu lesenden Formaten versandt, wobei das Rechnungs- und Zustellungsdatum übereinstimmen
- ✓ Ein klarer, gut durchdachter Vorbereitungsplan für die Umstellung auf E-Rechnungen ist vorhanden (gesetzliche Verpflichtungen und Fristen beachten!)
- ✓ Vermeiden Sie es, Rechnungen per Post zu versenden (wenn möglich), da die Zustellung 3-5 Tage dauern und noch länger auf dem Schreibtisch einer Person liegen bleiben kann
- ✓ Vermeiden Sie es, Rechnungen manuell in Portale einzugeben (wenn möglich), da der Personalaufwand für das Hochladen von Rechnungen in die Portale Ihrer Kunden zu Verzögerungen führen kann, die sich negativ auf die DSO auswirken



Tech-Tipps

Wie im Kreditmanagement ist die Automatisierung eine großartige Ergänzung für jeden Prozess im Rechnungsversand. Neben ihrer Hauptfunktion – der automatisierten Zustellung von Kundenrechnungen in jedem Medium, ohne die Kunden zu Änderungen zu zwingen oder die Compliance zu opfern – bieten digitale Lösungen einen erheblichen Unterschied in Bezug auf die Sichtbarkeit. Dies wird erreicht durch:

- Echtzeit-Updates zum Status erhaltener Rechnungen, einschließlich gelesener Rechnungen, was den Bedarf, Kunden zu erinnern, verringert - Sie wissen immer, wenn Ihre Kunden Rechnungen bekommen/öffnen!
- Echtzeit-Statusaktualisierungen in Portale Ihrer Kunden, die die Bestätigung des Käufers erfordern, bevor Rechnungen hochgeladen werden (z. B. „Ja, wir akzeptieren diese Rechnung“, „Zahlungsversprechen“, „Rechnung im Streit“).



CLARIO.

Die Automatisierung des Rechnungsversands half Clario, die Zeit für den manuellen Versand von Rechnungen um 80 % zu reduzieren – was zu einer 13 % niedrigeren DSO und einer 71 % igen Reduktion überfälliger Zahlungen beitrug.

Zur Success Story

Strategie Nummer 3

Erklären Sie Zahlungen zu einer Top-Priorität

Natürlich ist ein wesentlicher Schritt, um bezahlt zu werden, der Zahlungsprozess selbst. Um eine rechtzeitige Rechnungszahlung sicherzustellen, müssen die Unternehmen von heute die Denkweise moderner B2B-Kunden verstehen – sie erwarten Bequemlichkeit, Transparenz und vor allem Optionen. Im Klartext: Wenn es nicht einfach ist, mit Ihnen Geschäfte zu machen, werden sie auch nicht leicht zufriedenzustellen sein.

Payment Method

Type	Cards/account number	Expiration date
<input checked="" type="checkbox"/> Credit	xx6644	1/2024
<input type="checkbox"/> SEPA	xx7806	
<input type="checkbox"/> Card	xx9135	1/2022

Payment Timing

Choose the date to make this payment.

Pay now

On the due date of the invoice (or today if the due date has passed)

On the following date

Payment Summary

Please review the summary of the selected invoices before proceeding to payment:

Invoice number	Invoice date	Due date	Total	Balance before payment	Payment amount
4850007	9/28/2021	10/28/2021	9,488.27	9,488.27	9,488.27 EUR
4850008	9/29/2021	10/29/2021	9,569.48	9,569.48	9,569.48 EUR
4850006	9/20/2021	10/20/2021	9,406.99	9,406.99	9,406.99 EUR
4850009	8/25/2021		-9,319.05	-9,319.05	
			Total	19,145.69	EUR

Nutzen Sie diese beiden Tipps für einen optimierten Zahlungsprozess:



Stellen Sie Ihre Kunden auf elektronische Zahlungsverfahren um - so erhalten Sie Zahlungen schneller!



Seien Sie aggressiver: Wenn Sie beispielsweise Karten mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen akzeptieren, stellen Sie sie auf ein Zahlungsziel von 10 Tagen um (oder akzeptieren Sie die verlängerte Frist und erheben Sie zusätzlich eine Gebühr).

Tech-Tipps:

Automatisierte Zahlungslösungen helfen Ihren Kunden, Ihnen zu helfen, indem sie ein schnelleres, bequemerer und transparenteres Einkaufserlebnis bieten. Dies ist dank eines Kundenportals möglich, das es den Kunden ermöglicht, Zahlungen ohne Verzögerung zu tätigen, einschließlich Kredit- und Debitkartenzahlungen sowie Lastschriften (ACH, SEPA, BACS, ACSS usw.). Dynamische Zuschläge in diesen Fällen können Ihrem Unternehmen auch helfen, die potenziellen Kosten im Zusammenhang mit der Annahme von Kartenzahlungen auszugleichen.

Machen wir eine kurze Pause...

Um über KI zu sprechen

Vielleicht haben Sie bemerkt, dass in diesem E-Book Automatisierungslösungen für die Debitorenbuchhaltung erwähnt werden, die eine Mischung aus KI-Technologien verwenden. Natürlich kann dies in der Debitorenbuchhaltung einige Unruhe auslösen. Bevor wir weitermachen, lassen Sie uns kurz über den Einsatz von KI in der Debitorenbuchhaltung sprechen und einige anhaltende Ängste beleuchten.



Was steckt hinter der Nutzung von KI in der Debitorenbuchhaltung?

Immer mehr Teams erkennen, dass KI – eine einst neuartige Technologie, die nun in unserem Leben allgegenwärtig geworden ist – im Bereich der Debitorenbuchhaltung sehr nützlich sein kann. Anstatt jedoch Mitarbeitende zu ersetzen, kann KI als diskreter, digitaler Assistent für alles verwendet werden - von der Datenextraktion und Bereitstellung von Analysen bis hin zu Vorhersagen und sogar Empfehlungen.



Welche Arten von KI-Technologien werden genutzt - und sind sie sicher?

Maschinelles Lernen (ML), Deep Learning (DL), natürliche Sprachverarbeitung (NLP) und generative KI (GenAI) sind KI-Technologien, die gut in typische Umgebungen der Debitorenbuchhaltung passen. Anbieter der Spitzenklasse stellen sicher, dass jede KI, die in ihren Lösungen verwendet wird, auf sichere, vertrauenswürdige und ethische Weise eingesetzt wird. Zum Beispiel werden Ihre privaten Daten niemals von einer öffentlichen Einrichtung verwendet werden.



Wo liegt das Risiko, KI in der Debitorenbuchhaltung nicht zu akzeptieren?

Es stimmt, dass KI-Technologie möglicherweise nicht für jede Debitorenbuchhaltung geeignet ist. Dennoch ist der Trend eindeutig: KI ist die Zukunft. Mit dem richtigen Anbieter an Ihrer Seite ist ihr Einfluss auf Produktivität, Entscheidungsfindung, Cashflow, Kundenerfahrung und Mitarbeiterzufriedenheit unverzichtbar – insbesondere in einer Ära wirtschaftlicher Unsicherheit und digitalen Wandels.

Strategie Nummer 4

Straffen Sie die Prozesse Ihrer Zahlungszuordnung

Die Zahlungszuordnung ist ein Prozess, bei dem eingehende Zahlungen mit offenen Rechnungen und dem entsprechenden Konto abgeglichen werden. Erst wenn diese Informationen verifiziert sind, kann die Zahlung zur Finanzierung der Gehaltsabrechnung, für Investitionen oder zur Ausschüttung von Gewinnen an die Aktionäre verwendet werden. Je schneller eingehende Zahlungen zugeordnet werden, desto schneller kann Ihr Unternehmen sie nutzen. Ungenauigkeiten bei der Zahlungsabwicklung sind mit ineffizienter Kredit- und Forderungsleistung verbunden, was wiederum direkt die DSO (Days Sales Outstanding) beeinflusst.

Leider können mehrere Faktoren Chaos in den Zahlungszuordnungsprozess bringen, darunter unvollständige und/oder ungenaue Überweisungsinformationen, Abweichungen bei Rechnungs-/ Zahlungsbeträgen und Abzüge. Wenn Sie nach einer schnellen und einfachen Verbesserung der Zahlungszuordnung suchen, beginnen Sie mit diesen drei Strategien:

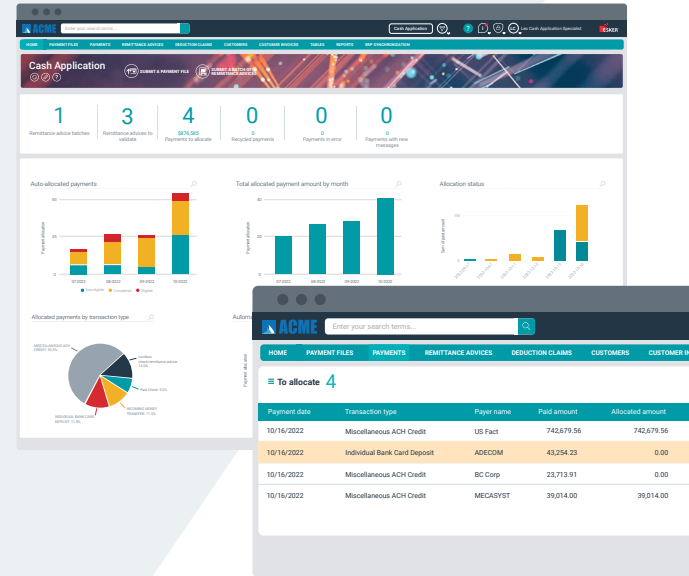
- ✓ Stellen Sie sicher, dass es keine Zahlungen in den Folgetag "überlaufen" (d.h. Zuordnung am selben Tag).
- ✓ Weisen Sie alle Kunden an, Überweisungsinformationen bereitzustellen (d.h. bei einer Zahlung müssen die Kunden angeben, wofür die Zahlung bestimmt ist).
- ✓ Verfolgen Sie nicht zugeordnete Zahlungen so schnell wie möglich.



Tech-Tipps

Wenn ein Prozess in der Debitorenbuchhaltung für die Automatisierung prädestiniert ist, dann ist es die Zahlungszuordnung. Anbieter der Spitzenklasse bieten mehrere großartige Funktionen, um die Zahlungszuordnung zu beschleunigen und den Cashflow in Echtzeit zu steuern. Dazu gehören:

- KI-gestütztes Überweisungsmanagement, das automatisch Daten aus komplexen Überweisungen extrahiert und weiterleitet, selbst wenn diese zum ersten Mal eingehen
- Automatisierte Zahlungszuordnung mit 2- oder 3-Wege-Abgleich, die von den Benutzern lernt und ihre Leistung im Laufe der Zeit verbessert
- Intelligente, KI-gestützte Vorschläge, um die Entscheidungsfindung für Ihr Team zu vereinfachen
- Konfigurierbare Regeln, um spezifische Fälle zu automatisieren und zeittressende Ausnahmen zu beseitigen



Fletcher Steel™

„[Automatisierung] hat die Bearbeitungszeit für große Überweisungen mit über 800 Positionen von mehr als 2 Stunden auf wenige Minuten erheblich reduziert.“

National Credit Manager, Fletcher Steel

[Zur Success Story](#)

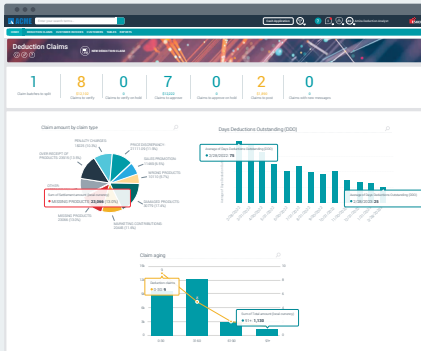
Strategie Nummer 5

Achten Sie auf Abzüge

Abweichungen zwischen dem Betrag auf der Kundenrechnung und dem tatsächlich gezahlten Betrag sind für die Debitorenbuchhaltungen von großer Bedeutung. Das Abzugsmanagement beeinflusst nicht nur die Arbeitsbelastung Ihres Teams (Zeitaufwand für die Validierung von Streitfällen, Änderung von Rechnungen, Ausstellung von Gutschriften usw.), sondern kann bei schlechter Durchführung zu verzögerten oder ungenauen Zahlungseingängen, belasteten Kundenbeziehungen und finanziellen Verlusten führen (der durchschnittliche Margenverlust durch abgeschriebene Beträge beträgt 3,7 %)².

Darauf sollten Sie achten:

- ✔ Strikte Einhaltung der Richtlinien. Stellen Sie sicher, dass klar ist, wer die Abzüge überprüft (und wann), um sie zeitnah zu klären. Dies kann die Erstellung von Zeitrahmen für die Klärung beinhalten.
- ✔ Klare Geschäftsbedingungen. Setzen Sie eindeutige Richtlinien darüber fest, was bei Abzügen erlaubt ist und was nicht und leiten Sie bei Bedarf weitere Schritte ein. Allerdings kann die Koordination dieses Hin und Hers per E-Mail chaotisch sein (d.h. Sie verlieren Geld).



Tech-Tipps

Angesichts seiner Komplexität ist es nicht überraschend, dass Automatisierung eine willkommene Ergänzung für jeden Prozess im Abzugsmanagement ist, dank Funktionen wie:

- Automatisierte Arbeitsliste offener Abzüge, die sofortige Sichtbarkeit darüber bietet, wer woran arbeitet, an welcher Stelle des Prozesses sich die Bearbeitung befindet usw.
- Vordefinierte Kriterien zur Erstellung automatisierter Workflows (Kunden, Verkäufe, Beträge, Produkte usw.)
- Automatisierte Genehmigungen (d.h. wenn diese Kriterien erfüllt sind, wird eine Genehmigung erteilt)
- Aggregation aller Details (Frachtbriefe, Rechnungen, Überweisungen, Aktionsblätter usw.), um eine schnelle, "wasserdichte" Lösung sicherzustellen

Strategie Nummer 6

Seien Sie sorgfältig im Bezug auf das Forderungsmanagement

Es versteht sich von selbst: Das Forderungsmanagement spielt eine entscheidende Rolle bei der Reduzierung der DSO (Days Sales Outstanding) und der Aufrechterhaltung eines gesunden Cashflows. In Zeiten längerer Unsicherheit und wirtschaftlicher Angst sind Kunden jedoch eher bereit, bis zum Ende der Zahlungsfrist zu warten oder sogar verspätet zu zahlen, um ihr Geld länger zu behalten.

Natürlich bedeutet dies nicht, dass Ihr Forderungsteam hilflos oder einem endlosen Schicksal verspäteter Zahlungen ausgeliefert ist. Hier sind fünf einfache und praktische Maßnahmen, die Sie sofort umsetzen können, um langsame oder verspätete Zahlungen zu reduzieren und Ihrem Team zu helfen, effizienter zu arbeiten:

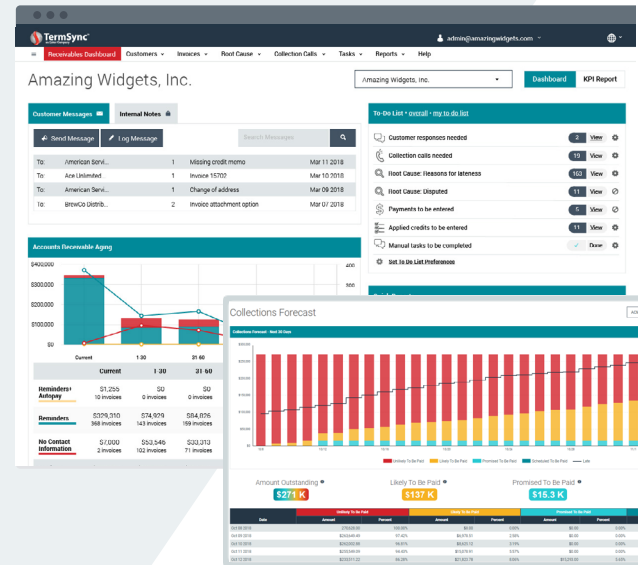
- ✓ Senden Sie Mahnungen oder Zahlungserinnerungen, BEVOR Rechnungen fällig werden.
- ✓ Senden Sie regelmäßig Kontoauszüge mit den erforderlichen Details für die Zahlung – lassen Sie keinen Raum für Ausreden! Neben der Rechnung und dem Betrag können Sie auch die Bestellnummer (PO-Nummer) oder andere Informationen hinzufügen, die jegliche Zweifel oder Verwirrung aus Sicht der Kunden beseitigen.
- ✓ Verfolgen Sie Zahlungsverprechen konsequent (z.B. durch einen Anruf einen Tag vor Fristende).
- ✓ Akzeptieren Sie Kreditkartenzahlungen, um verspätete Zahlungen zu vermeiden (anstatt zu warten, bis die Kunden über die Mittel verfügen).
- ✓ Formalisieren Sie einen Streitbeilegungsprozess, damit Sie in solchen Fällen schnell reagieren und diese lösen können.



Tech-Tipps

Der effizienteste Forderungsprozess ist derjenige, der an Ihre Organisation, Ihre Kunden und Ihre einzigartigen Bedürfnisse angepasst ist. Automatisierte Lösungen ermöglichen Ihnen genau das, dank einer Vielzahl leistungsstarker, benutzerfreundlicher Werkzeuge für das Forderungsmanagement, wie:

- Automatisierte Mahnungen
- KI-gesteuerte Priorisierung, welche Konten basierend auf Zahlungsvorhersagen und Risikostufe kontaktiert werden sollen
- Risikoklassifizierung basierend auf dem Zahlungsverhalten, die Ihrem Team hilft, zu bestimmen, wen es priorisieren soll
- Vorschläge für Antworten, die durch generative KI erstellt wurden
- Automatisches Erstellen von Aufgaben für angefochtene Rechnungen, um sie in den Klärungsprozess zu geben, mit SLAs und Erinnerungen



Die Automatisierung des Forderungsmanagements half Hillcrest Food Service, einen Collection Effectiveness Index (CEI) von 97-99% zu erreichen und die Arbeitsbelastung pro Vollzeitmitarbeitenden um 30% zu reduzieren.

Zusammenfassung

Vor dem Hintergrund eines unsicheren wirtschaftlichen Ausblicks, erhöhter Zinssätze und anhaltendem Fachkräftemangel hat die Optimierung des Cashflows auf der Prioritätenliste der Abteilung des CFO an Bedeutung gewonnen. Dies hat den Druck auf die Teams in Debitorenbuchhaltungen erhöht, Kosten zu senken, DSO zu reduzieren und Kundenbeziehungen zu erhalten. Trotz dieser enormen Herausforderungen gibt es Grund zur Hoffnung. Wie dieses E-Book gezeigt hat, kann die Verbesserung der Forderungen klein anfangen – die Einführung einiger praktischer Strategien kann einen großen Einfluss auf die gesamte Leistung vom Rechnungsausgang bis zum Zahlungseingang haben. Automatisierte Lösungen, insbesondere solche, die von KI-Technologien unterstützt werden, spielen eine bedeutende Rolle dabei, diese Strategien zum Erfolg zu führen und gleichzeitig den Weg für weitere, zukunftsweisende Verbesserungen zu ebnen.



der Unternehmen stellten eine Verbesserung ihrer DSO fest, nachdem sie ihre Prozesse automatisiert hatten³

Quellen

- 1 [Meeting the Growing Need for AR Modernisation](#). (B2B and Digital Payments Tracker® Series). Oktober 2023. PYMNTS Intelligence.
- 2 [How Automating the Management of Customer Deductions Reduced Time, Complexity and Cost in Accounts Receivable](#). 2018. IOFM.
- 3 [How CFOs Can Take a Holistic View to Transform the Finance Function](#). 02. Dezember 2022. EY Global.

Hi, wir sind Esker

Esker wurde 1985 gegründet und ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz-, Beschaffungs- und Kundendienstabteilungen schafft und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung von Source-to-Pay (S2P)- und Order-to-Cash (O2C)-Prozessen stärkt.



39

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud



> 1.000

Mitarbeitende betreuen mehr als 850.000 User und 2.500 Kunden weltweit



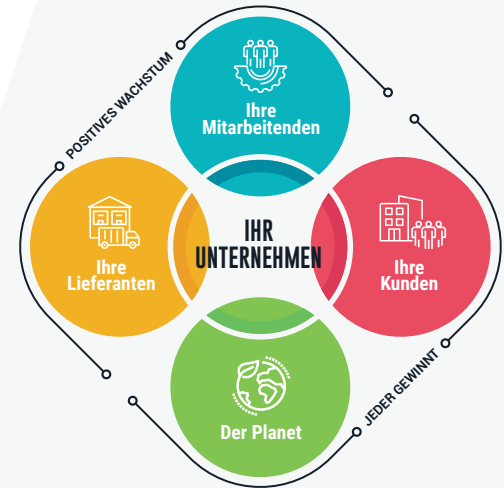
15

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



178,6 Mio. €

Umsatz im Jahr 2023, 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

©2024 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.