

3 Möglichkeiten zur Verbesserung von Forderungslaufzeiten mit dem Order-to-Cash-Prozess

CFOs bezeichnen Bargeld als den „Sauerstoff“ ihres Geschäfts. Während sie eine Vielzahl von Strategien zur Verbesserung des Cashflows einsetzen, darunter Finanzierungsbeziehungen, Beschaffungsrichtlinien, Kreditoren- und Debitorenprozesse (Accounts Payable, AP/Accounts Receivable, AR) und Kostensenkungsprogramme, wird immer deutlicher, dass die Automatisierung und Beschleunigung der Auftragsabwicklung erhebliche Auswirkungen auf die Forderungslaufzeiten haben kann. Selbst eine Reduzierung der Forderungslaufzeiten um einen Tag kann Hunderttausende von Dollar an jährlichen Einsparungen bedeuten.

Das Billtrust Data-Team hat unsere eigenen Zahlungsdaten auf der Suche nach einem Trend untersucht, um zu sehen, wie schnell unsere Kunden ihre Online-Zahlungen über unsere automatisierte Plattform getätigt haben. Dabei stellten wir fest, dass die durchschnittliche DSO (Forderungslaufzeiten) bei unseren B2B-Kunden nur 25 Tage betrug, während der Branchendurchschnitt bei 40-50 Tagen lag.¹

Das Team fand auch Unterschiede in der Forderungslaufzeiten zwischen Zahlungen, die über ACH (Automated Clearing House) und Kreditkarten getätigt wurden. Nachfolgend sind die Schlüsselemente einer automatisierten Order-to-Cash-Lösung zusammengefasst, die zu verbesserten Forderungslaufzeiten beitragen: Flexible Service-Suite, dynamischer Rechnungsabgleich und Käuferakzeptanz.

Die Rolle von Forderungslaufzeiten

Liquide Mittel sind für den Geschäftsbetrieb maßgeblich, daher liegt es im Interesse eines Unternehmens, ausstehende Forderungen schnellstmöglich einzutreiben. Wenn ein Unternehmen seine Umsätze schnell in Bargeld umwandelt, hat es die Möglichkeit, das Geld wieder zu verwenden – im Idealfall für Reinvestitionen und weitere Umsätze.

Die **Forderungslaufzeit-Quote** (auch als durchschnittliche Forderungsfrist oder Forderungslaufzeit bezeichnet) wird verwendet, um die durchschnittliche Anzahl von Tagen zu messen, die ein Unternehmen benötigt, um seine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach deren Entstehung einzuziehen. Es ist eine Aktivitätsquote und gibt Aufschluss über die Effizienz des Debitorenmanagements.

1. Flexible Service-Suite

Vor nicht allzu langer Zeit war der Rechnungsstellungsprozess unkompliziert.

Käufer von Waren und Dienstleistungen haben Rechnungen per Post erhalten und per Scheck eine Zahlung zurückgeschickt. Diese Zeiten sind vorbei. Die Situation ist heute komplexer. Ein Unternehmen muss seine Rechnungsstellung, seinen Zahlungseingang und seinen Zahlungsabgleich auf die Bedürfnisse seiner Kunden abstimmen.

Wenn es um etwas so Einfaches wie die Zustellung von Rechnungen geht, haben die Käufer von heute unterschiedliche Erwartungen. Manche ziehen es vor, Rechnungen per Post zu erhalten, andere bevorzugen E-Mails. Einige möchten online gehen und wieder andere möchten Rechnungen an ihr eigenes AP Systems-Portal senden. Für viele Verkäufer kann sich die Nichterfüllung dieser Erwartungen auf Forderungslaufzeiten und die Zufriedenheit ihrer Kunden auswirken. Damit Verkäufer diese Erwartungen erfüllen können, müssen sie oft unterschiedliche Prozesse zusammenschustern, die einen kontinuierlichen IT-Support und zeitaufwändige manuelle Arbeit erfordern.

Flexibilität ist auch beim Zahlungseingang wichtig. Käufer tätigen heute Zahlungen über eine Vielzahl verschiedener Kanäle,

1. Diese Zahl beinhaltet auch Schecks in Papierform.

darunter Schecks, Online-Portale, Automated Clearing House (ACH), Kreditkarten, P-Cards und Überweisungen. Wie bei der Rechnungszustellung riskieren Unternehmen, die nicht die Flexibilität haben, den Empfang von Zahlungen mit unterschiedlichen Methoden zu unterstützen, negative Auswirkungen auf ihren Forderungslaufzeiten und unzufriedene Kunden.

Käufer erwarten außerdem, dass die Zahlung unabhängig von der Zahlungsweise korrekt und pünktlich erfolgt. Es gibt nichts Frustrierenderes für einen Einkäufer, als Zeit mit einem seiner Lieferanten zu verbringen, um Missverständnisse bezüglich einer Zahlung zu klären oder einen Mahnanruf zu erhalten, der sich auf eine bereits geleistete Zahlung bezieht.

Käufer erwarten außerdem, dass die Zahlung unabhängig von der Zahlungsweise korrekt und pünktlich erfolgt.

Je mehr automatisierte Prozesse Flexibilität bieten können, um eine Reihe von Anforderungen von Käufern hinsichtlich des Rechnungsempfangs und der Zahlungsabwicklung zu erfüllen, desto weniger Spielraum bleibt für Verzögerungen und Fehler.

2. Dynamischer Rechnungsabgleich

Sobald die Zahlung eingegangen ist, müssen die Gelder genau verwendet (in einem Aufzeichnungssystem gebucht) werden, damit ein Unternehmen Zahlungen als Einnahmen realisieren und den letzten Abschnitt der Zahlung abschließen kann. Verzögerungen in diesem Prozess können Forderungslaufzeiten gefährden.

Zahlungsabgleich ist eine Herausforderung, da Käufer auf verschiedene Arten bezahlen. Unabhängig davon, ob sie per

Scheck an ein Schließfach, direkt an die Zentrale oder an einen entfernten Standort zahlen, müssen die Daten auf den Schecks erfasst werden, was häufig eine manuelle Eingabe erfordert. Selbst wenn die Käufer elektronische Zahlungen einreichen, werden diese häufig vom Überweisungsavis entkoppelt, was den Abgleich zu einer schwierigen und ressourcenintensiven Aufgabe macht.

Die Behandlung von Ausnahmen stellt eine weitere Herausforderung dar. So sehr ein Unternehmen auch nach 100-prozentigen Übereinstimmungsraten strebt, die Realität sieht anders aus: Ausnahmen werden auftreten. Die Behandlung von Ausnahmen erfordert Zeit und Ressourcen und ist eine der Hauptursachen für steigende Forderungslaufzeiten.

Die durchgängige Automatisierung dieses Prozesses senkt die Kosten und kann die Forderungslaufzeiten um Tage verkürzen. Durch den Einsatz von Zahlungsabgleichstechnologie können Verkäufer automatisch Transaktionsdaten aus jeder beliebigen Quelle extrahieren und auf intelligente Weise mit offenen Forderungen abgleichen, was die Trefferquoten erheblich verbessern kann, unabhängig davon, ob die Zahlungen per Scheck oder elektronisch eingehen. Und mit einem benutzerfreundlichen Tool zur effizienten Bearbeitung der unvermeidlichen Ausnahmen können Zahlungen schneller verbucht werden, ohne dass ein großer Mitarbeiterstab und manuelle Bearbeitung erforderlich sind.

3. Akzeptanz durch den Käufer

Es gibt viele Studien, die die Auswirkungen elektronischer Rechnungen und Zahlungen auf Forderungslaufzeiten dokumentieren. Die meisten zeigen Forderungslaufzeiten-Verbesserungen von einer Reduzierung um drei Tage bis zu 10 Tagen.

Angesichts der gut dokumentierten Bemühungen des USPS (United States Postal Service) in Bezug auf die Einhaltung von Lieferzeiten ist es für Unternehmen wichtiger denn je, ein Programm einzurichten, um die Käuferakzeptanz für elektronische Rechnungsstellung und Zahlungskanäle zu fördern, um die Auswirkungen des Postsystems auf Forderungslaufzeiten zu mindern. Zudem genießen Käufer, die elektronische Kanäle nutzen, ein höheres Maß an Effizienz bei der Interaktion mit Verkäufern.

Um ein hohes Maß an Käuferakzeptanz zu erreichen, sind kontinuierliche Bemühungen erforderlich, die sich auf die Anwendung von Best Practices konzentrieren. B2B-Unternehmen, die Best-Practice-Programme eingeführt haben, erreichten eine elektronische Zustellung von über 90 Prozent und eine elektronische Zahlungsabwicklung von 50 Prozent. Best Practices umfassen Bereiche wie Kommunikation, Schulung, Werbung und Nachverfolgung.

Fazit

Die Automatisierung und Beschleunigung von Order-to-Cash kann sich auf Forderungslaufzeiten auswirken. Stellen Sie bei der Bewertung von Lösungen sicher, dass sie flexibel genug sind, um die unterschiedlichen Anforderungen Ihrer Käufer an den Empfang von Rechnungen und Zahlungen zu erfüllen, so dass sie den entscheidenden letzten Schritt des Prozesses mit intelligentem Zahlungsabgleich abdecken und über ein Programm verfügen, das die elektronische Akzeptanz fördert. Mit diesen drei Schlüsselfunktionen sind Verkäufer auf dem besten Weg, ein perfektes Gleichgewicht zwischen Käuferzufriedenheit und reduzierten Forderungslaufzeiten zu erreichen.

Erfahren Sie mehr unter [billtrust.com](https://www.billtrust.com). [Vertrieb kontaktieren](#) | [Unsere Standorte](#)