

LICHT INS DUNKEL

Bei der Eingangsbearbeitung von Rechnungen werden Zahlungsinformationen oft noch manuell ausgelesen, nach Begleichung ist der Prozess abgeschlossen und das Dokument wird archiviert. Aber was ist mit den Informationen, die nicht für die Zahlungsfreigabe benötigt wurden? Diese „Dark Data“ sind in vielen Geschäftsdokumenten vorhanden, werden aber nicht erfasst. Der Einsatz moderner Technologie lohnt sich in Form von Kostenreduktion, Produktivitätssteigerung und Mitarbeiterentlastung, wie ein praktisches Beispiel zeigt. **Von James Adie**

● **Moderne** Unternehmen benötigen Daten, um bessere Entscheidungen zu treffen und Kunden sowie Partnern passgenaue Dienstleistungen anbieten zu können. Die Ironie dabei ist: Die notwendigen Informationen sind zwar oft vorhanden, aber nicht in einem digitalen Format, das eine einfache Analyse, Weitergabe und Nutzung ermöglicht. Viele Geschäftsdokumente müssen zunächst digitalisiert werden. Papierlastige Branchen und Geschäftsprozesse profitieren daher am meisten davon, wenn Licht in Dark Data gebracht wird. Versicherungsformulare, Krankenakten und Kundendokumente enthalten alle eine Fülle an

wicklung entstehen pro Tag zusätzlich etwa 500 Packzettel – insgesamt bis zu 130.000 Belege pro Jahr.

Für die manuelle Bearbeitung all dieser Dokumente waren bisher fünf Mitarbeiter in der Buchhaltung sowie ein weiterer Mitarbeiter in der Poststelle beschäftigt. In der Buchhaltung scannten zwei Mitarbeiter alle Dokumente ein. PDF- und E-Mail-Rechnungen druckten sie für ihre Aktenablage sowie den notwendigen Prüfungsprozess aus. Das Team musste jede Rechnung manuell indizieren – und war damit den gesamten Arbeitstag beschäftigt. Mit dieser Auslastung war es in der Vergangenheit unmöglich,



DER AUTOR
James Adie
Vice President EMEA von Ephesoft

Informationen über Kundenbedürfnisse und -verhalten, werden aber in der Regel nicht in digitaler Form erfasst – und bleiben somit für das Unternehmen unzugänglich. Die Erfassung und Analyse dieser Daten ermöglicht es jedoch, Kunden besser zu verstehen und ihnen einen individuelleren Service zu bieten, indem sich deren zukünftige Bedürfnisse vorhersehen lassen. Darüber lassen sich die Effizienz steigern und Kosten senken.

FALLBEISPIEL VERTRIEBSHANDEL

Diese Erfahrung machte auch ein großer Vertriebs­händler für Bodenbeläge. Mit einem Dutzend Niederlassungen arbeitet der Betrieb täglich mit einem enormen Volumen an Bestellungen, Rechnungen und Packzetteln. Die Buchhaltung erhält etwa 2.000 bis 2.500 Rechnungen pro Tag, das sind zwischen 520.000 und 650.000 Rechnungen jährlich. In der Frachtab-

Lieferantenrabatte für pünktliche oder frühzeitige Zahlungen in Anspruch zu nehmen. Außerdem traten bei der manuellen Datenübertragung häufig Fehler auf. Mit dieser Ausgangslage suchte der Vertriebs­händler nach einer effizienteren, personalschonenden Alternative.

Die automatische Indizierung von Rechnungen mittels Ephesoft Transact brachte die ersehnte Lösung und reduzierte den Aufwand der Mitarbeiter für die Eingangsbearbeitung von 40 Stunden wöchentlich auf lediglich 8 bis 10. Das System erfasst jede Rechnung sowie sämtliche Frachtbelege automatisch – unabhängig vom Layout oder der Form. Dies gelingt dank einer KI-basierten Technologie für maschinelles Lernen, die sämtliche Dokumente aus diversen Input-Kanälen auswertet, die wesentlichen Informationen extrahiert und automatisch für den weiteren Prozess klassifiziert. Das Unternehmen senkte durch die Einführung der automatischen Belegerfassung die

Fehlerquote deutlich, da etwa 85 % der Rechnungen direkt durch das System laufen, ohne dass eine Validierung erforderlich ist. Entsprechend spart die Umstellung viel Zeit und Arbeitsaufwand. Einer der beiden Mitarbeiter, die früher Rechnungen gescannt haben, konnte inzwischen eine neue Rolle außerhalb der Buchhaltung übernehmen – somit sanken umgehend die direkten Personalkosten in der Abteilung. Der Vertriebshändler reduzierte die Bearbeitungszeit für Rechnungen um 65 %. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch in der Poststelle: Der Mitarbeiter, der früher etwa 30 Stunden pro Woche mit dem Einscannen von Dokumenten und Rechnungen aus der Post verbrachte, verwendet dank der neuen Automatisierung nur noch etwa fünf Stunden für die gleiche Aufgabe.

Der Return on Investment betrug weniger als sechs Monate – auch weil das Unternehmen aufgrund der nun vorliegenden digitalen Informationen sehr schnell damit beginnen konnte, Lieferantenrabatte und Skonti in Anspruch zu nehmen. Nachdem das Team entlastet wurde, stellte es rasch fest: Einige Lieferanten bieten einen Rabatt von 30 % an, wenn eine Rechnung innerhalb von 10 Tagen bezahlt wird.

Diese Chance nutzte das Unternehmen sofort und profitierte in mehrfacher Hinsicht: Als die Lieferanten merkten, dass der Vertriebshändler routinemäßig früher bezahlte, boten sie noch bessere Konditionen an.

Fokus auf strategische Aspekte

Neben den monetären Auswirkungen wurden auch die Mitarbeiter durch die neue Lösung physisch und psychisch entlastet. Nacken- und Rückenschmerzen vom Scannen waren in der Vergangenheit keine Seltenheit. Und auch während der COVID-19-Pandemie bewährt sich der automatisierte Prozess: Das Team kann seine Arbeit remote erledigen, da es von überall auf die implementierte Plattform zugreifen kann.

Dark Data lassen sich in nahezu jedem Unternehmen finden und ihre Aufhellung lohnt sich betriebswirtschaftlich und strategisch in jedem Fall. Gut zu wissen: Nicht nur in papierbasierten Geschäfts- oder Verwaltungsprozessen gibt es Unmengen an ungenutzten Daten – auch bei digitalen Dokumenten tritt diese Problematik auf, wenn nicht der gesamte Inhalt extrahiert und in einem durchsuchbaren Format gespeichert wird. ●

NEU


TimmeHosting
 nginx-Webhosting

ScaleServer

Drehen Sie auf!

- ✓ Flexibel skalierbar
- ✓ Nie wieder umziehen
- ✓ Höchste Performance
- ✓ Traffic inclusive
- ✓ Stundengenaue Abrechnung

timmehosting.de/scaleserver



HOSTING
MADE IN
GERMANY

NGINX

NVMe

SSD

