

Potenziale identifizieren

Intelligix: Analysetool fördert automatischen Rechnungsabgleich

■ Korrekte Stammdaten sind die Basis für automatisierte Prozesse bei der Datenverarbeitung im Modehandel. „Wer seine Stammdatenpflege im Griff hat, kann am Ende in der Rechnungsprüfung automatische Abgleichquoten von über 70 Prozent erzielen“, beobachtet Eric Selzer, Vertriebsleiter bei Intelligix IT-Services aus Föhren bei Trier. „Werden innerhalb der EDI-Abwicklung zusammen mit der Bestellbestätigung die Artikelstammdaten gesendet und sind diese korrekt und komplett, so laufen viele nachfolgenden Prozesse rund und fast wie von selbst.“

Potenziale sichtbar machen

Zur Bearbeitung der Rechnungen stellt das Intelligix-System Analysedaten in einem sogenannten Kontrollcenter zusammen, das in einer Übersicht die Anzahl von Rechnungen je Lieferant darstellt, die Quote der automatisch abgeglichenen Rechnungen berechnet und sogar die durchschnittliche Bearbeitungszeit einer Rechnung nennt. „Das hilft, zu erkennen, ob und wo es hakt und welche Einstellungen zu korrigieren sind, um automatisierte Prozesse zu ermöglichen oder zu optimieren.“

Laut Selzer ist die Quote der automatisch abgeglichenen Rechnungen im Vergleich der Lieferanten oft sehr unterschiedlich. Das Intelligix-Tool mache daher das damit verbundene Optimierungspotenzial sichtbar. Ist die automatische Rechnungsabgleichquote bei einem Lieferanten beson-

Rechnungsanalyse im Intelligix-Kontrollcenter



Eric Selzer, Vertriebsleiter Intelligix: „Unser System macht das Optimierungspotenzial sichtbar.“

ders niedrig, lohnt sich eine Prüfung auf verschiedenen Ebenen, um zu identifizieren, an welchen Stellschrauben nachjustiert werden kann: Lieferantenkonditionen, EK-Preispflege und automatische EK-Preisübernahme sind hier als Beispiele zu nennen. Unter Umständen können Preisdifferenzen auch an falschen Einstellungen auf Lieferantenseite liegen.

„Teil unserer Mission ist es, unsere langjährige Expertise im Handel bezüglich Prozesse und IT sinnvoll an unsere Kunden weiterzugeben“, formuliert Selzer. Dazu gehört auch der Abbau von Skepsis und Ängsten gegenüber automatischen Prozessen. Beispiel: die automatischen EK-Preisübernahme. „Gerade bei den sogenannten Systemlieferanten funktioniert diese meist sehr gut, zumal Preisänderungen dem Einkäufer in der Warenwirtschaft transparent kommuniziert und dargestellt werden.“

Laut Selzer ist der Zeitaufwand zur Pflege der Stammdaten eine Investition, die sich schnell und massiv bezahlt macht und

deren 'Rendite' auch oft unterschätzt wird. „Durch die erhebliche Reduzierung der Aufwände für Erfassungs- und Bearbeitungsvorgänge wird der komplette Prozess von der Bestellung bis zum Rechnungsabgleich optimiert.“ Zu den damit verbundenen Arbeiten im Detail gehört etwa auch die regelmäßige Überprüfung der EDI-Fähigkeit der Lieferanten und damit das 'Nachhaken', ob mit diesen der Datenaustausch per EDI auf neue Bereiche beziehungsweise Prozesse ausgeweitet werden kann.

Stammdaten regelmäßig checken

„Saubere“ Stammdaten sind bei der Anlage neuer Lieferanten zwar eigentlich eine Pflicht, aber im Modehandel längst keine Selbstverständlichkeit. Nachlässigkeiten sorgen hier im Laufe der Zeit immer wieder aufs Neue für Korrekturbedarf. Werden die Stammdaten dagegen nicht regelmäßig überprüft und überarbeitet, etwa weil die geschulten Mitarbeiter nicht mehr im Unternehmen tätig sind oder dem Thema generell zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird, liegt dieses Potenzial brach oder geht verloren. BR

