

Ascendi
Kreditorkoncept



Fra indkøb til betaling

Vil du forbedre din likviditet og drift?

De senere år har været præget af økonomiske og politiske forandringer, hvor de fleste offentlige organisationer har haft fokus på sammenlægninger, strategiske projekter, borger- og brugerservice m.m. De økonomiske vilkår har som følge heraf ændret fokus til besparelser og effektiviseringer.

Optimering af likviditet og drift er derfor naturlige led i den videre effektivisering, og med Ascendi's Kreditor-koncept opnås der likviditetsforbedring gennem analyse og optimering af processen fra indkøb til betaling og dermed fokus på styringen af kreditorerne samt reduktion af fejl og dårlig administration med tab til følge.

Ascendi's Kreditor-koncept kan bidrage betydeligt til driften og likviditeten på en enkel måde, og uden de risici og investeringer, som normalt er forbundet med besparelsesinitiativer.

Kreditor-koncepten giver svar på en række væsentlige spørgsmål:

- Har vi tab som følge af manglende modtagelse eller udligning af kreditnotaer?
- Hvordan fungerer vores kreditorstyring?
- Får vi de aftalte rabatter og priser?
- Hvor mange dage bruger vi på registrering og godkendelse?
- Betaler vi vores fakturaer til tiden?
- Hvad er omfanget af rykkergebyrer og renter?
- Er vores regnskab og prognoser fejlbehæftet som følge af fejl i vores kreditorregistrering?

Disse og mange andre spørgsmål besvares gennem Ascendi's Kreditor-koncept, det skal dog nævnes, at vi som en del af konceptet foretager detail-afstemning af 80% af kreditor-massen.

Hvornår er det vigtigt at efterse kreditorerne?

Ascendi har analyseret og optimeret processen fra indkøb til betaling hos kommuner og virksomheder, hvor der – også selv i veldrevne virksomheder – har vist sig et betydeligt forbedringspotentiale. Potentialet er endnu større, hvis:

- Der er sket ændringer i organisation, processer, systemer f.eks. implementering af nyt økonomisystem.
- Der er etableret et administrativt fællesskab/sket en centralisering af opgaver.
- Der er sket udskiftning af medarbejdere i væsentlige funktioner.
- Der er et betydeligt antal leverandører.
- Der er mange lokaliteter f.eks. mange geografisk spredte forvaltninger/enheder.

Det er vores erfaring, at der gennem optimering af processen – fra indkøb til betaling – er mulighed for forbedringer på meget kort sigt. Dette bidrager direkte til driften og ikke mindst til forbedring af likviditeten.

Områder, hvor der erfaringsmæssigt opstår eller generes tab, er f.eks. følgende: Kontraktoverholdelse, uklarheder i samhandel, moms og afgifter, bogførings- og betalingsprocessen, kontant-rabatter og rentenotaer, kreditnotaer. Hertil kommer en række andre udfordringer som f.eks. håndtering af returnerede varer, deposita osv.

Hvordan foregår processen?

Baseret på dialog med kunden og en indledende analyse tilrettelægger og gennemfører Ascendi en proces, hvor tab i processen – fra indkøb til betaling – og dermed i kreditorstyringen identificeres og tilbagebetales til kunden.

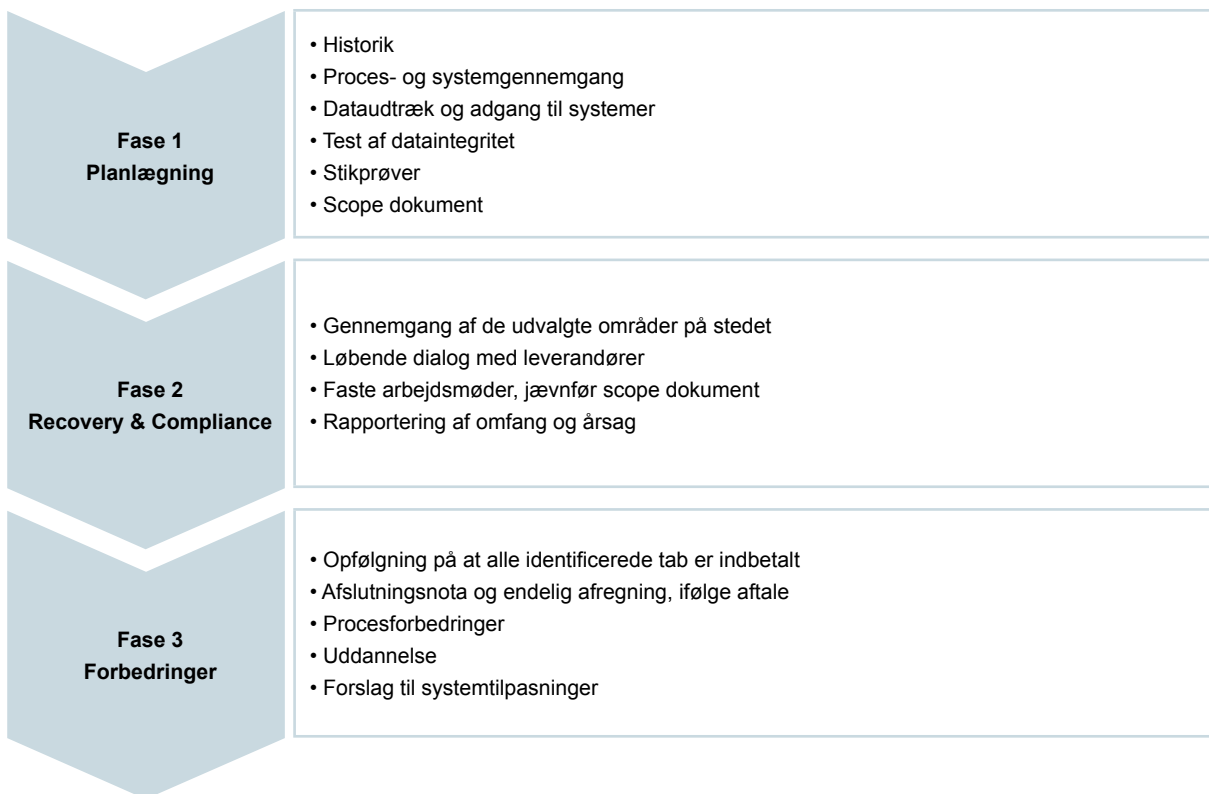
Vores proces vil medføre umiddelbare drifts- og likviditetseffekter og er blandt de løsninger, som generer den hurtigste tilbagebetaling af investeringen målt på en 12 måneders periode.

Mange af de tab, som identificeres, skyldes ofte simple forhold, som kan udbedres ved at tilrette systemer, processer og gennem kompetenceudvikling.

Ascendi Kreditorkoncept

Ascendi's primære fokus er at assistere kunden med at undgå tab i fremtiden – men fokus er ikke at foretage en gennemgang år efter år, derimod sikrer vi os at vores viden aflejres hos kunden, således at kunden fremadrettet sættes i stand til selv at gennemgå kreditorstyring og dermed imødegåes tab.

Vi gennemgår processen fra indkøb til betaling i tre faser jf. nedenstående figur:



I fase 1 indhentes materiale hos kunden og arbejdet påbegyndes, eksempelvis er det i denne fase at der foretages afstemning af kreditorsamlekontoen. I fase 2 sker der en udvælgelse af hvilke områder, som skal gennemgås hos kunden, denne udvælgelse tager udgangspunkt i resultaterne fra fase 1.

Undervejs er der en løbende dialog dels med kreditorerne og selvfølgelig også med kunden. Afslutningsvis sker der i fase 3 en opfølgning af om identificerede tab faktisk bliver indbetalt, men det er også i fase 3 at vi opstiller forslag til procesforbedringer, uddannelse og systemforbedringer.

Efter hver fase afholdes der et møde, hvor kunden i samarbejde med Ascendi beslutter om arbejdet skal fortsætte til næste fase. Som nævnt vil der undervejs foregå en løbende dialog med kunden både i relation til afrapportering, for at afklare evt. spørgsmål men også for at sikre, at den viden som Ascendi opnår undervejs reelt også aflejres i kundens organisation.

Hvor lang tid der medgår til hver fase er meget afhængigt af de faktiske forhold, men vigtigt er det at pointere at processen i høj grad er afhængig af tilstedeværelsen af det nødvendige materiale og ikke mindst i hvilket omfang kundens medarbejdere er tilgængelige. Alle data og observationer ligges i en database som overdrages til kunden efter projektets afslutning.

Hvilke tab opdages typisk gennem Ascendi's proces?

Nedenfor er nævnt en række områder, hvor vi i vores gennemgang oftest konstaterer tab:

- **Bogførings- og betalingsprocessen:** Dobbeltbogføring og dobbeltbetaling, betaling til forkert kreditor, fejl i bogføring og betaling, bogføring og betaling af modtagne kreditnotaer eller åbne kreditnotaer, som ikke modregnes.
- **Kontantrabatter og rentenotaer:** Manglende politik for datoberegning eller manglende behandling af åbne renter og gebyrer.
- **Moms og afgifter:** Fejlagtigt pålagte moms og afgifter, manglende fradrag for korrekt pålagt moms eller manglende proces for opkrævning af udenlandsk betalt moms.
- **Overholdelse af kontrakter:** Der anvendes forkerte priser og rabatter i forhold til rammeaftale, der anvendes forkerte priser og rabatter i forhold til ordrer og særaftaler, der opnås ikke volumenrabat eller der modtages ikke varsler eller grundlag for prisstigninger og tillæg.
- **Uklarheder i samhandelen:** Der er uklarhed om hvilket tidspunkt der bør bestilles på for at opnå en given pris og rabat, der er uklarhed om hvorvidt leveringstidspunktet medfører en given rabat og pris, der er uklarhed om pris ift. returnerede varer eller uklarhed om prisen for ekstra ydelser ift. aftaler om fastpris.
- **Særlige udfordringer:** Håndtering af aflyste leverancer, håndtering af returnerede leverancer, anmodning om kreditnota, deposita og forudbetalinger, roller og ansvar, manglende overblik over dobbeltkontraktdækning eller håndtering af dekort for diverse forsømmelser eller mangler fra leverandører.

Hvis nogen af disse punkter virker bekendte er det helt oplagt at få foretaget en kreditor gennemgang. Som eksempel på problemer med bogføringen og betaling kan nævnes, der hos en kunde gik 20 dage fra fakturadatoen til kundens bogføring af fakturaen. Og videre gik der 25 dage før godkendelse og betalingen af fakturaen var gennemført med fejl i regnskabet og betalling af renter og gebyr til følge. Dette er blot et af de mange forhold som afdækkes gennem Ascendi's Kreditor koncept.

Hvad kan der tjenes?

Med et indkøbsvolumen på f.eks. kr. 20 mio. vil gevinstpotentialet med en fejlregistreringsprocent på 0,5% være kr. 100.000 og såfremt fejlregistreringsprocenten er på 2% vil gevinstpotentialet være kr. 400.000. Men potentialet afhænger selvfølgelig af de faktiske forhold i organisationen. Men uanset fejlregistreringsprocenten så vil et kreditorprojekt altid være relevant og give værdi. Især forud for en større leverandørsanering.

Hvordan kommer vi i gang med Ascendi's Kreditor koncept?

Der er ingen tvivl om at der er noget at hente både til drift og likviditet med Ascendi's gennemgang af processen fra indkøb til betaling.

Kontakt Ascendi og få en uddybende præsentation, helt uforpligtende. Læs mere om Ascendi på www.ascendi.dk eller kontakt os direkte på tlf.: 7026 3680.