

RPA im Rechnungswesen – Automatisierte Prozesse für höhere Zuverlässigkeit und verbesserte Employee Experience

Herausforderungen im Rechnungswesen



RPA – mehr als ein Nice-to-have im Rechnungswesen

- Das Rechnungswesen ist zum Business Partner des Managements in den Bereichen der strategischen Unternehmensentwicklung, Geschäftsmodellierung und Steuerungskonzeption geworden. Transparenz und Aktualität von Informationen und Entscheidungen können unmittelbar von RPA profitieren.
- Im Rechnungswesen finden sowohl im In- als auch im Outbound zahlreiche Aufgaben statt, die sehr viel Automatisierungspotential aufweisen: neben dem tendenziell steigenden Volumen und der routineartigen Natur spielt hier auch die Fehleranfälligkeit eine große Rolle.

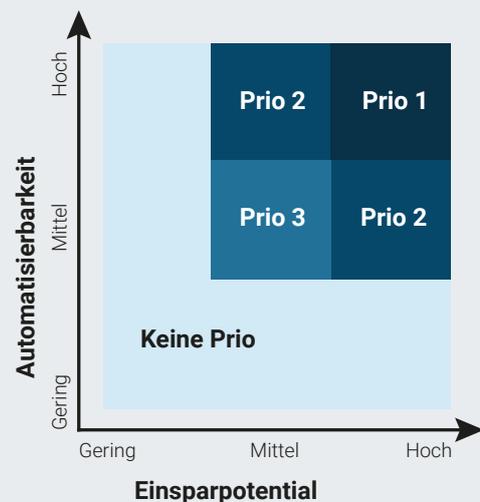
- Aufgrund der hohen Standardisierung gibt es viele Prozesse, die sich entweder ganz oder teilweise für den Einsatz von RPA eignen und bereits bei einigen unserer Kunden dank RPA effizienter und zuverlässiger werden konnten:

- Bearbeitung und Zuordnung von Zahlungseingängen
- Umsatzberechnung
- Vorsteuer- und Umsatzmeldung
- Zahlungsverkehr
- Mahnwesen

Robotic Process Automation – Für mehr Effizienz & Zuverlässigkeit im Rechnungswesen

- Bei Robotic Process Automation (RPA) handelt es sich um einen Ansatz, der die **Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung von virtuellen Robotern (Software)** darstellt. Diese virtuellen Assistenten ahmen fehlerfrei menschliche Handlungen bei der Interaktion mit digitalen Systemen und Software nach, wie z. B. bei der Dateneingabe und -extraktion, bei Klicks oder Markierungen.
- RPA rationalisiert Abwicklungsabläufe, wodurch Unternehmen **dank höherer Produktivität profitabler und im Markt reaktionsfähiger** werden. RPA erhöht darüber hinaus Zufriedenheit und Engagement der Mitarbeiter, weil ihnen alltägliche Routineaufgaben abgenommen werden.
- Weiterhin bringt RPA in Kombination mit der Papierdigitalisierung **kurze Return-On-Investment-Zeiten** mit sich. Dabei kann nicht nur von schnellen und nachhaltigen Kostensenkungen profitiert werden, sondern auch von mehr Zeit für Partner- und Kundenaktionen, wenn man den vollen Nutzen aus der Automatisierung zieht.
- Scheer empfiehlt eine **kunden- und zugleich geschäftsorientierte Strategie**, die nach wenigen Pilotimplementierungen übergreifende Potentiale faktenbasiert aufdeckt und priorisiert. Gleichzeitig werden Change- und Governance-Methoden für einen reibungslosen Betrieb festlegt.

ROI-orientierte Potentialanalyse



Automatisierbarkeit:

Regelbasiert, Varianz, Strukturierte Daten

Einsparpotential:

Volumen, Bearbeitungsaufwand, Entwicklungsaufwand

ÜBER SCHEER

Die Scheer Group unterstützt als Consulting- und Software-Haus Unternehmen bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, bei der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse sowie beim verlässlichen Betrieb ihrer IT. Ein besonderer Schwerpunkt in der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen liegt darin, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten.

Sie haben noch Fragen oder möchten mit uns über konkrete Projekte sprechen? Kontaktieren Sie uns gerne per E-Mail oder rufen Sie uns an!