

## Reflektioner från en ekonomichef om resan mot ett automatiserat arbetssätt

Som ett resultat av den globala pandemin har distansarbete för många blivit mer en standard än undantag. Medarbetare inom alla funktioner, inklusive ekonomiavdelningen, förväntar sig att kunna utföra sina sysslor var och när som helst med hjälp av användarvänliga digitala verktyg. Den här utvecklingen har accelererat spridningen av automatiserad fakturahantering.

Resan mot en verklig automatisering, oavsett om man börjar från ett tomt papper med i princip ingen automatisering, eller om man redan har automatiserat något, ser det annorlunda ut idag än för 5-10 år sedan. Nya tekniska framsteg gör det möjligt att uppnå oöverträffad effektivitet och kunna leverera en automatiserad helhetsprocess från registrering till betalning. En som ytterligare automatiserar områden som ofta inte är optimerade, t.ex. leverantörsbetalningar och insamling av fakturadata.

Med utgångspunkt i otaliga möten med kunder och potentiella kunder har vi sammanfattat de gemensamma nämnarna i deras berättelser kring utvecklingen från en manuell eller halvautomatisk fakturahantering till en modern, "touchless" process. Vår fiktiva ekonomichef, vars historia har sina rötter i berättelser från verkligheten, reflekterar över milstolpar under resans gång och erbjuder sina kollegor insikter om gemensamma problem, lärdomar och förväntningar på vad tekniken kan göra för deras arbete och deras team. Dessa utdrag tar bara upp en liten del av det kaos som kan drabba det hårt arbetande ekonomiteamet som ofta får släcka bränder, jaga godkännanden samtidigt som de sköter det dagliga arbetet och försöker se till att företagets ekonomi fungerar.

Då var det dags igen ...

MÅNDAG  
**19**  
JANUARI

Ännu en sen betalning eftersom vi drunknar i fakturor. Papper som kommer med e-post men som vi ändå måste skriva ut. Vi försöker hålla ordning på dem, men ett arkivskåp kan bara hålla ordning till en viss gräns.

Jag kan inte säga att företaget inte har gjort något för att hjälpa till. Förra året kunde vi höja produktiviteten något med en skanningslösning men det hjälpte bara till viss del. En del fakturor försöker vi inte ens skanna, det tar lika lång tid som att mata in dem för hand. Skanning samlar ändå bara in information på rubriknivå, så vi måste ändå hålla ögonen på fakturor i alla format och steg av fakturaprocessen.

Och godkännanden? Glöm dem. Hundratals e-postmeddelanden om godkännande till alla olika filialer. De flesta förblir obesvarade tills jag fysiskt ringer upp kontoret och jagar på.

Mängden e-post är överväldigande. Leverantörer vill veta när de får betalt eller om vi fått deras fakturor. Internt får vi förfrågningar från olika filialer, vidarebefordrade fakturor utan kontext, slumpmässiga bilagor och krav på rapporter som vi måste försöka skrapa ihop. Jag gör mitt absolut bästa för att svara, men ibland har jag helt enkelt inte den information jag behöver och jag oroar mig för att det går ut över mitt team. Det är frustrerande – vi gör så gott vi kan med det vi har.

## Lärdomar att agera på

Manuell hantering av fakturaprocessen är inte bara jobbig utan är också hinder för insyn och effektivitet på ekonomiavdelningen. I en studie som Medius har genomfört med 400 medarbetare inom ekonomi och upphandling upptäckte vi att 30 % av ekonomerna hade upplevt att relationer med leverantörer blivit skadade på grund av ineffektivitet och förseningar i fakturahanteringsprocessen. 79 % svarade att fakturavolymen orsakar försenade betalningar. Detta är systemproblem som uppstår på grund av ett antal olika skäl: brist på automatisering av fakturor och betalningar, brist på insyn och begränsat stöd från företagsledningen för att prioritera investeringar i att förändra fakturahanteringsprocessen.

2021 var räkenskapsens år för företag som vill upprätthålla kontinuitet och införa effektiva strategier för rörelsekapitalet. Det går inte att förbise fakturahanteringen och även tidigare automatiseringsinsatser kan behöva utvärderas med avseende på om de verkligen levererar de fördelar som förväntas av modern helhetsautomatisering. Branschjämförelser, liksom de som visas nedan, kan hjälpa organisationer att fastställa var de står och vilken förbättringspotential de har.

↓ **\$9.25**  
KOSTNAD FÖR ATT  
HANTERA EN  
ENSKILD FAKTURA

**10.3 DAYS**  
DAGAR TID DET  
TAR ATT HANTERA  
EN ENDA FAKTURA

↓ **22.5%**  
ANTAL FAKTUROR  
SOM INNEHÅLLER  
AVVIKELSER

↑ **30.5%**  
FAKTUROR SOM  
HANTERAS I ETT FLÖDE

↑ **44.2%**  
LEVERANTÖRER SOM  
SKICKAR FAKTUROR  
ELEKTRONISKT

↑ **22%**  
TID SOM PERSONALEN  
ÄGNAR ÅT ATT  
BESVARA FRÅGOR

© Ardent Partners 2021



**MediusGo** är ett mycket användarvänligt system, både för oss på ekonomiavdelningen och för attestanterna. Och när vi behöver hjälp får vi **vi bra service** från Medius support – de är lättillgängliga och snabba.

Marie Werner, Ekonomichef på Salinity

# En titt på automatisering

TISDAG

17

JULI

Äntligen en ljuspunkt i vår kamp för att få hjälp med bättre teknik i vår fakturahantering. Vi är igång med ett projekt och tittar på leverantörer, men det finns så många olika leverantörer där ute som alla verkar erbjuda samma sak. Vi måste vara noggranna och fokusera på en prioriteringslista över allt det vi "måste ha" för att bli bättre.

En stor prioritet är datafångst på rubrik- och radnivå med maskininlärning i ett gränssnitt som är användarvänligt så att vi kan bli snabbare, samt anpassningsbara regler som vi på ekonomiavdelningen kan konfigurera utan att behöva störa IT. Dessutom vill vi att trevägsmatchning ska ske automatiskt när det är möjligt, så att fakturor kan kopplas till inköpsorder och godsmottagningar och mitt team inte behöver hantera varenda faktura som kommer igenom.

Vi har också problem med den sista biten av fakturahanteringsprocessen – betalningar – så en lösning som kan täcka alla steg och betalningstyper, finns med på vår lista. Vi arbetar strategiskt för att få fler leverantörer att acceptera elektroniska betalningar, så det är viktigt.

Efter lite efterforskningar tror vi att en molnbaserad lösning skulle vara bäst. Vår organisation är i tillväxtläge, så flexibilitet när det gäller integration med affärssystemet kommer att hjälpa oss att få in alla nya affärsenheter i samma smidiga process. Plus – eventuella uppdateringar och nya funktioner sker automatiskt, så att vi inte behöver betala för uppgraderingar eller vänta på IT-resurser för att få tillgång till de senaste funktionerna.

IT-teamet sätter också press på att vi ser till att de leverantörer som är med i urvalet kan stödja integrationen med vårt affärssystem inom en effektiv tidsram. För det här projektet har vi fokuserat på hur snabbt vi får mervärde, att lösningen måste fungera med våra befintliga affärssystem efter en kort implementeringstid, annars fungerar det inte.

## Lärdomar att agera på

Det kan kännas överväldigande i början, men det är viktigt att du förstår hur automatisering av fakturahanteringen fungerar. Det finns många olika leverantörer som hävdar att de automatiserar fakturahanteringsprocessen, men inte har automatiserat hela vägen från registrering till betalning. Vad är grunden till deras teknik? Stöds den av AI/ML eller är det ett enkelt verktyg för Robotic Process Automation (RPA)? Täcker den hela processen från faktura till betalning? Hur ser integrationen med affärssystemet ut? Gör en lista över de viktigaste funktionerna du söker och håll dig till den. Se till att potentiella leverantörer kan leverera det som verkligen är viktigt för din verksamhet.

Utöver lösningens kapacitet bör leverantören visa att de blir en bra samarbetspartner till ditt företag. Har de visat exempel på att kundteamet är mer än "adekvat". De bör vara engagerade i sina kunders slutgiltiga framgång och värdesätta feedback och förslag från sina kunder när de planerar produktens väg, något som också bör omfatta innovativ användning av banbrytande teknologier som maskininlärning (ML) och artificiell intelligens (AI).



# Att fatta beslut om automatiserad fakturahantering

ONSDAG  
**06**  
AUGUSTI

Här är vi nu, mer än en månad in i projektet. Ingen brist på granskade leverantörer, oräkneliga demonstrationer och timmar av efterforskningar genom webinarier, vitböcker och produktblad. Vi har begränsat vårt toppurval, nu måste vi få godkännande från CFO och Controller.

Vi har arbetat med de främsta leverantörerna som har hjälpt oss i processen med att bygga vårt business case och våra ROI-beräkningar, så vi känner till förväntningarna på den här investeringen, och det hjälper verkligen. IT har också gett sina synpunkter utifrån vem som hade den bästa integrationen med vårt affärssystem och som hade en beprövad driftsättningsmetod.

Mitt team och jag har arbetat med att sammanställa både konkreta fördelar – sparade timmar, rabatter vid tidig betalning och förmånligare betalningsvillkor, möjlighet att skala upp eller ner utan personalnedskärningar etc. – liksom de mjuka fördelarna med att kunna fokusera på mer strategiskt arbete i fakturahanteringen och spara tid för dem som granskar och godkänner sina fakturor – oavsett var de befinner sig. Det finns också möjlighet att stödja distansarbete, ett måste år 2020. Tack vare alla våra efterforskningar har vi insett att detta var en möjlighet att överbrygga klyftan mellan min avdelning – fakturaavdelningen – och det större inköpssteamet. Istället för att ständigt skylla på varandra kan vi implementera en lösning som verkligen förstår inköpsrollen och som enkelt kan matchas med komplexa inköpsorder, något som kommer att underlätta relationen.



Tiden före och MedsiusGo är som natt och dag. Jag sparar många arbetstimmar och har samtidigt full kontroll över var i processen fakturorna befinner sig. Dessutom undviker vi fel vid registrering av fakturan och kan känna oss trygga med att vi kan redovisa korrekt och i tid.

Stefan Nordin, Finanschef på NSI Invest

## Lärdomar att agera på

I väntan på att projektets intressenter och ekonomichefen ska göra en grundlig granskning av förslaget bör du vara beredd på att visa upp ROI-siffror för implementeringen av automatiserad fakturahantering. Molnbaserad fakturahantering hjälper företag att spara pengar, öka vinsten och förbättra leverantörsrelationerna. Att arbeta med en leverantör som har beprövad metodik och kort väg till mervärde kan innebära omedelbara fördelar och en snabb avkastning på investeringen. Kontakta leverantörer för att få korrekta siffror och en fullständig sammanfattning av vad automatisering kan göra för din organisation.

Förutom effektivitetsfördelarna och insynen leder betalning av fakturor i tid att man undviker förseningsavgifter och säkrar rabatter för tidiga betalningar, vilket är bra för resultatet. Utöver de uppenbara besparingarna minskar en automatisering av fakturahanteringen också behovet av övertid genom att förenkla redovisningen. Snabba betalningar skyddar också värdefulla leverantörsrelationer och säkerställer bästa möjliga prissättning för framtiden.

# Effektiv förändring vid implementeringen av ett nytt system

TORSDAG  
**10**  
SEPTEMBER

Den leverantör vi valde har varit fantastisk att arbeta med, snabbt svarat på alla våra frågor och hållit utbildningstillfällena för de viktigaste användarna. De har också hjälpt oss att skapa utbildning för affärsanvändarna och vi skickar varje vecka ut e-postmeddelanden med korta videor för att hjälpa till i processen. Det var något de hade beskrivit för oss när vi undersökte alternativ och var faktor som ledde till att vi valde dem i slutändan. Dessutom kan jag hitta hjälp på deras onlineportal som uppdateras varje månad med förklaringar av nya funktioner och som innehåller vanliga frågor och videor som hjälper mig att klara det jag behöver på egen hand.

Det är trevligt att få stöd från andra affärsområden. IT hade en global strategi för att bli helt molnbaserade när det gäller våra affärssystem inom de närmaste fem åren, så de är supernöjda med prognosen för den här nya lösningen. Leverantören kan inte bara genomföra driftsättningen 100 % på distans tack vare molnet (även om de har erbjudit personliga möten med IT också), utan alla framtida månatliga uppgraderingar kommer att ske via molnet, så IT behöver inte hantera klumpiga lokala patchar som de behövde med vår senaste lösning.

## Lärdomar att agera på

Överlämningen efter att ha skrivit under avtalet med en leverantör bör inte komma som någon överraskning för dig, den bör täckas in i granskningsprocessen av alla leverantörer så att det finns tydliga förväntningar från båda sidor när det gäller ansvar och arbete för att göra driftsättningsprocessen så smidig som möjligt. IT-avdelningen bör känna sig bekväm med förväntningarna på dem, och integrationer med befintliga affärssystem bör redan vara dokumenterade och godkända av din organisation för att förhindra oväntade problem. Detta gör att ni kan komma igång med den nya automatiserade fakturahanteringen så snart som möjligt.

Automatiserad fakturahantering är lättåtkomlig eftersom det går att komma igång redan efter några veckor, och fördelarna blir omedelbara och får stor effekt. Den leverantör du väljer bör ha dokumenterad förmåga att visa att de kan ta dig till driftsättning inom en rimlig tidsram, bör kunna producera statistik på framgångsrika kunder som visar deras fokus på att sätta kunderna i första rummet, och kunna ge dig kundreferenser som verkligen backar upp vad de lovar.



# Efter automatiseringen när fakturahanteringen sker som den borde göra

## Lärdomar att agera på

Kommer du ihåg de lättillgängliga fördelar som nämndes i den senaste reflektionen?" Det du just har läst, skrivet av en ekonomiansvarig, är bara början på vad du kan förvänta dig av en modern, beröringsfri fakturahanteringsprocess. Med automatisering kan du inte bara generera kostnadsbesparingar i processen och garantera fördelar genom elektroniska betalningar, du får också tillbaka värdefull tid genom ökad effektivitet så att du kan fokusera på att eliminera flaskhalsar i processen och optimera din fakturahantering - från registrering till betalning. Kontrollen och insynen gör att du kan fokusera på kontinuerliga förbättringar, med databaserade riktmärken för att jämföra situationen just nu och ställa upp nåbara mål för framtiden.



Det har gått sex månader sedan vi officiellt gick "live" med vårt automatiska fakturahanteringsystem och min avdelning är jättenöjd. Vi har kunnat rensa bort eftersläpande fakturor helt och hållet och vi har inlett ett strategiskt initiativ med våra största leverantörer för att börja få lite pengar tillbaka till företaget genom rabatter vid tidig betalning samt förmånligare villkor för huvuddelen av våra fakturor.

FREDAG  
**21**  
OKTOBER

Insynen är fantastisk. Vi kan se vilka av våra leverantörer som orsakar avvikelser och vi samarbetar med dem (nu när vi faktiskt har tid!) för att hjälpa till att minska dessa fel. För att inte tala om de analyser som verktyget tillhandahåller. Superskarpa! Det fanns färdiga dashboards för ledningen som stödjer de affärskritiska beslut de fattar varje dag och VD:n är otroligt nöjd. De rapporter jag har byggt upp och schemalagt för att skicka till ledningen är tydliga, uppdaterade med senaste molndata och har inte tagit lång tid för mig att skraddarsy.

Vi samarbetar på ett sätt som vi aldrig har kunnat göra tidigare. Vi arbetar med inköp för att stärka samarbetet kring interna policyer och rutiner, och häromdagen hörde jag att de faktiskt pratar med vår nya leverantör om att rulla ut moduler för inköp och avtalshantering som ytterligare ska effektivisera P2P-processen.

Godkännarna är också entusiastiska. Oavsett om de befinner sig på våra satellitkontor, arbetar hemifrån eller reser, får de all information de behöver för att godkänna icke-PO-baserade fakturor eller hantera avvikelser från ett enkelt mobilmeddelande.

När jag ser tillbaka på hur vi hade det med fakturahanteringen innan vi hade den här lösningen kan jag inte fatta att vi inte implementerade en lösning tidigare. Mitt team och jag kan arbeta med strategiska initiativ och kontinuerliga KPI-förbättringar, nu vi känner oss faktiskt som en tillgång som ger mervärde. Jag ser fördelarna så tydligt nu, det här är verkligen fakturahantering som den ska vara - teknik som hjälper oss att fokusera på det som verkligen är viktigt för verksamheten som helhet.

## Känner du igen dig i reflektionerna?

Om du vill uppnå samma resultat som vår fakturahanteringschef beskriver kan vi hjälpa dig. I över 20 år har vi hjälpt organisationer i 102 länder till en liknande historia, och du kan bli en av dem.

**Vi vill gärna samarbeta med dig.**



## Om Medius

Medius utvecklar marknadens bästa applikation för elektronisk fakturahantering för små och medelstora företag, MediusGo. Det är en solid, säker och innovativ molnlösning med en högintelligent AI-motor som digitaliserar, effektiviserar och automatiserar hela attestflödet.

Vi håller alltid en hög utvecklingstakt och tillsammans med våra kunder ser vi till att våra applikationer alltid ligger i framkant med stort fokus på stabilitet, säkerhet och innovation.

Tack vare en enkel molndriftsättning, ett intuitivt användargränssnitt och inbyggd best practices kan våra kunder dra nytta av konkreta besparingar redan från början och se till att investeringen betalar sig på sikt. Med MediusGo är det lätt att hantera utgifter.

Mediuskoncernen har över 500 anställda, kontor världen över (huvudkontor i Sverige) och kunder i över 40 länder. Läs mer på [mediusgo.com](https://mediusgo.com).