

Honda Logistics

Fallstudie

TUNGSTEN
AUTOMATION

 Honda Logistics

Honda Logistics verwandelt AP mit Dokumentenautomatisierung in ein Profitcenter

Honda Logistics North America, Inc. mit Sitz in Ohio wurde 2013 gegründet und betreibt unter Honda Logistics, Inc. neun separate Unternehmen. Der gesamte Konzern besteht aus Honda Logistics North America, Midwest Express, One World Logistics, One Solution Logistics, South East Express, New South Express, Promex, Komyo de Mexico und Komyo Logistics. Honda Logistics ist das zentrale Dienstleistungsunternehmen für diese neun Einheiten, die Honda Manufacturing unterstützen. Zum Geschäftsumfang des Unternehmens gehört die Bereitstellung von Speziallagerhaltung, Aufbewahrungsdiensten, Fracht, Vormontage, Transport, Logistik und Ersatzteilen für Honda.



„Die Lösung hat uns mehr Zeit verschafft, indem sie Rollen im Bereich Dateneingabe in solche mit stärkerem Managementfokus umgewandelt hat. Wir sind jetzt in der Lage, schnell auf Lieferantenfragen zu antworten, Rechnungen nachzuverfolgen und den Cashflow zu überwachen.“

– Brad Gerritsen,
Accounts Payable Coordinator bei Honda Logistics



KUNDE

Honda Logistics North America

BRANCHE

Transport und Logistik

VERWENDETE PRODUKTE

- Tungsten e-Invoice Network
- Tungsten Transact

ANWENDUNG

Kreditorenbuchhaltung

PARTNER

Fujitsu

ERGEBNISSE

- Umwandlung der Kreditorenbuchhaltungsabteilung in ein Profitcenter mit SUA-Zahlungen
- Transparenz beim Cashflow, die hohe Preisnachlässe und Cash-Management ermöglicht
- Fähigkeit, mit 2 Mitarbeitern 135.000 Rechnungen pro Jahr nachzuverfolgen
- Verkürzter Alterungsprozess – von 90 auf 2 Tage
- Schnelle, nahtlose Audits und Berichte
- Arbeitszufriedenheit mit strategischen Entscheidungen
- Verbesserte Lieferantenbeziehungen

Die Herausforderung

Brad Gerritsen, Accounts Payable Coordinator, leitet die Kreditorenbuchhaltungsabteilung für sieben der neun Unternehmen von Honda Logistics. Er ist seit 21 Jahren in der Branche tätig, die letzten 11 davon im Finanzbereich, zunächst bei Midwest Express und jetzt bei Honda Logistics. Honda Logistics bearbeitet 135.000 Rechnungen pro Jahr, die zuvor alle manuell von einem Team bearbeitet wurden, was viel Zeit und Dateneingabe in ihr JD Edwards-System erforderte. Gerritsen wusste, dass es einen besseren und schnelleren Weg zur Bearbeitung von Rechnungen geben musste, und begann daher, sich auf Branchenkonzferenzen über die Rechnungsautomatisierung zu informieren.

Nachdem er bewiesen hatte, dass eine optimierte Automatisierungslösung der richtige Weg war, erteilte die Finanzleitung Gerritsen die Genehmigung, das Automatisierungsprojekt voranzutreiben. Gerritsen recherchierte und prüfte drei verschiedene Unternehmen, die die Anforderungen hinsichtlich der Bearbeitung aller Unternehmensrechnungen sowie der damit verbundenen Arbeitsabläufe und Genehmigungsweiterleitung in JD Edwards erfüllen würden. Tungsten Network war der klare Gewinner, da es durch die Kombination der Plattformen Tungsten Transact und Tungsten

Network Workflow alle Voraussetzungen erfüllte. „Wir brauchten ein System, das die Rechnungen aller sieben Unternehmen separat verwalten konnte und über eine klare Berechtigungsmatrix für Genehmigungen verfügte. Tungsten Network bot uns die beste Lösung für ein komplexes Geschäft“, so Gerritsen.

Lösung

Tungsten hat die intelligente Dokumentenerfassung und das Workflow-Tool für Routing, Genehmigungen und Integration erfolgreich in JD Edwards implementiert, und Gerritsen hat alle neuen Lieferanten im Senden im elektronischen PDF-Format geschult. Nichtsdestotrotz überwiegen noch immer die Lieferantenrechnungen in Papierform, da für das Maklerunternehmen One World Logistics eines papiergebundenen Verfahrens bedarf. Das Maklerunternehmen, das Frachtdienstleistungen vergibt, bearbeitet etwa 2.000 bis 2.500 Rechnungen pro Woche, oft mit mehreren Sicherungsdokumenten. Sobald die Rechnungen eintreffen, werden sie mit Barcodes versehen und mit Fujitsu-Scannern gescannt. Der Scanner trennt die Rechnungen nach Barcode, um dem System mitzuteilen, auf welches Unternehmen sie sich beziehen, und ruft dann die Liste der autorisierten Genehmiger auf, die alle zentralisierte Hauptbuchcodes verwenden.

Die Plattform nutzt ihre patentierte Technologie des maschinellen Lernens, um die Rechnung zu lesen und anhand einer Lieferantenummer festzustellen, ob sie von einem gültigen Lieferanten stammt. Jede Rechnung wird im Rahmen eines gründlichen Prozesses intern validiert und dann in Tungsten Network Workflow an einen Genehmiger gesendet, der einen Hauptbuchcode zuweist, die Zahlung autorisiert und sie schließlich zur

Zahlung an JD Edwards weiterleitet. Sobald die Zahlung erfolgt ist, sendet JD Edwards die Zahlungsdaten zurück an den Workflow, um den Zyklus abzuschließen. Jede Nacht werden Aktualisierungen oder Informationen aus Tabellen automatisch von JD Edwards zurück in den Workflow übernommen. So wird sichergestellt, dass Prüfer problemlos auf alle Überweisungsdaten zugreifen können. „Die Integration aller Systeme ist optimiert und bietet uns eine enorme Effizienz“, erläutert Gerritsen.

Ergebnisse

„Die Lösung hat uns mehr Zeit verschafft, indem sie Rollen im Bereich Dateneingabe in solche mit stärkerem Managementfokus umgewandelt hat. Wir sind jetzt in der Lage, schnell auf Lieferantenfragen zu antworten, Rechnungen nachzuverfolgen und den Cashflow zu überwachen. Wir haben Einblick in alle unsere

Dokumente, sodass Prüfer bei einem Besuch sofort auf sämtliche Informationen zugreifen können. Das erspart uns eine ganze Arbeitswoche“, so Gerritsen. „Die Produktivität ist gestiegen, weil wir keine Rechnungen mehr suchen und Aktenschränke öffnen müssen – und ich habe mehr Zeit, um strategische Entscheidungen zu treffen.“

Er ergänzt, dass darüber hinaus keine Rechnungen mehr verloren gingen. Weitere Vorteile bestehen darin, dass der Alterungsprozess besser geworden ist und keine Rechnungen länger als 90 Tage unbezahlt bleiben. Früher war dies aufgrund der schwierigen Nachverfolgung oft der Fall. Jetzt werden Rechnungen innerhalb von 48 Stunden validiert, was eine genauere Rückstellungsberechnung ermöglicht.

Da die Rechnung Tungsten durchläuft, hat das Team Verwaltungszugriff auf einen Scheckfluss von etwa 2,5 bis 2,8 Millionen Dollar pro Woche, so Gerritsen. „Die Plattform gab uns ein klares Bild unseres Cashflows, sodass wir bessere Entscheidungen treffen konnten. Wir haben jetzt mehr Flexibilität bei den Lieferantenzahlungen. Da wir Einblick in unseren Cashflow haben, können wir außerdem mit unseren Lieferanten hohe Preisnachlässe aushandeln“, merkt Gerritsen an. Dank der Erkenntnisse aus

Tungsten und Workflow wurde die Monatsabschlussberichterstattung durch den Zugriff auf die Daten einfacher und schneller.

Einmalige Kontozahlungen

Eines der erfreulichsten Ergebnisse ist, dass Gerritsen seine frei gewordene Zeit nutzt, um die Kreditorenbuchhaltungsabteilung in ein Profitcenter umzuwandeln. Dank Transparenz und Effizienz kann die Kreditorenbuchhaltung durch die Aushandlung hoher Preisnachlässe strategisch Geld sparen. Noch wichtiger ist jedoch, dass sie durch Rabatte den Umsatz steigert.

Auf einer Konferenz, die er besuchte, erfuhr Gerritsen erstmals von Zahlungen über Single-Use-Konten (Single Use Accounts, SUA). Bei SUA-Zahlungen erhält Honda Logistics einen Prozentsatz der Zahlung in Form einer Rückerstattung zurück, ähnlich wie bei manchen Kreditkarten. Ein SUA ist eine kartenbasierte Zahlungslösung, die wie ein Scheck funktioniert, indem sie für jede Zahlung eine 16-stellige virtuelle Kontonummer bereitstellt, mit der Sie für jeden SUA ein Kreditlimit festlegen können, das dem jeweiligen Zahlungsbetrag entspricht.

Die Chase Bank kontaktierte Honda Logistics, um herauszufinden, ob das Unternehmen an der Nutzung von SUA-Zahlungen bei seinen Lieferanten interessiert sei. Da sie bereits Kunden

der Chase Bank waren, hatte diese Einsicht darin, welche Lieferanten bereits SUA-Zahlungen eingerichtet hatten oder ACH (Automated Clearing House)- bzw. elektronische Zahlungen nutzten. Dies traf auf etwa 20 % der Lieferanten von Honda Logistics zu, die als „leichte Beute“ für die Teilnahme am Programm galten. Die anderen 80 % der Händler würden vermutlich nicht von dem Programm profitieren, da die Banken einiger Lieferanten ihnen Gebühren berechnen oder einen Zuschlag auf die Transaktion erheben.

Derzeit bemüht sich Gerritsen aktiv darum, andere Lieferanten zur Umstellung auf SUA-Zahlungen zu bewegen, um sein AP-Profitcenter zu vergrößern. „Da mir durch die Automatisierung unserer Prozesse nun mehr Zeit zur Verfügung steht, kann ich mich darauf konzentrieren, die Kreditorenbuchhaltungsabteilung in ein Profitcenter umzuwandeln, um so mehr Wirkung zu erzielen und dem Unternehmen mehr Umsatz zu bescheren“, erläutert Gerritsen. Größere Unternehmen tendieren dazu, Abteilungen wie Kreditorenbuchhaltung und Einkauf aufgrund ihres Einkaufsvolumens zu Profitcentern zu machen.

Aktuell nutzen nur 19 von etwa 2.200 Anbietern SUA-Zahlungen. „Wir verarbeiten mit diesen wenigen Anbietern Rechnungen im Wert von 60.000 bis 180.000 US-Dollar pro Woche über SUA-Zahlungen, und es funktioniert großartig!“,

betont Gerritsen. „Die Transaktionen verlaufen reibungslos und wir sind noch auf kein einziges Problem gestoßen. Über das Online-Dashboard unserer Bank ist die Nachverfolgung ganz einfach, und die Registrierung eines neuen Lieferanten dauert nur etwa 15 Minuten.“ Honda Logistics erhält einen Rabatt, der vom Volumen und der Papiermenge abhängt.

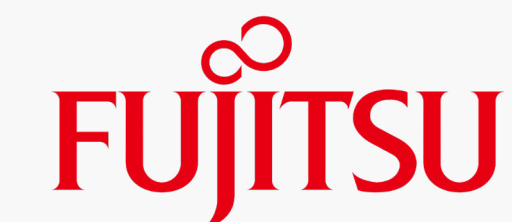
Um Lieferanten von Papierrechnungen abzubringen, arbeitet Gerritsens Team derzeit an der Entwicklung neuer Parameter, um Lieferanten zu motivieren, auf ACH- oder SUA-Zahlungen umzusteigen. Ihre Buchhaltungsabteilung arbeitet daran, Zahlungsbedingungen von 45 Tagen netto für Schecks, 30 Tagen netto für ACH-Zahlungen und 7 Tagen netto bzw. „fällig bei Erhalt“ für SUA-Zahlungen festzulegen. So kann Honda Logistics seinen Cashflow für nicht elektronische Zahlungen länger aufrechterhalten und gleichzeitig diejenigen belohnen, die ACH- und SUA-Zahlungen verwenden. Obwohl die Herausforderung, Lieferanten auf SUA-Zahlungen umzustellen, weiterhin besteht, erzielt die Buchhaltungsabteilung als neues Profitcenter gute Ergebnisse.

„Ich kann es anderen Unternehmen nur empfehlen, ihre Kreditorenbuchhaltungsprozesse zu automatisieren. Für die digitale Transformation von Prozessen und die Integration von

SUA-Zahlungen ist es wichtig, gute Beziehungen zur Bank, zu Lieferanten und zu internen Abteilungen – insbesondere zu Beschaffung, Buchhaltung und Finanzen – zu haben, um Informationen zu nutzen und das Programm effektiv zu gestalten“, rät Gerritsen.

Die Zukunft

Honda Logistics North America hat bereits mit der Aufrüstung seiner Tungsten-Plattform begonnen, wodurch die Produktivität und Transparenz noch weiter gesteigert werden soll. Gerritsen erklärte, dass das Unternehmen nun seit zwei Jahren mit nachweisbarem Erfolg dabei wäre und nun weiter wachsen könne. Die erheblichen Zeiteinsparungen, der Einblick in den Cashflow sowie die Umwandlung der Kreditorenbuchhaltung in ein Profitcenter tragen zum Erfolg von Honda Logistics North America und seinen verschiedenen Unternehmen bei.



Über Tungsten Automation

Tungsten Automation, ehemals Kofax, ist der weltweit führende Anbieter von intelligenten Automatisierungslösungen mit einer bewährten Tradition von fast 40 Jahren, einem Team von mehr als 2.000 Mitarbeitenden in 40 Ländern, der mehr als 25.000 Kunden weltweit betreut. Mit unserem Engagement für Innovation und den Erfolg unserer Kunden haben wir die Anerkennung der Branche gewonnen. Wir wurden von Top-Analysten als führend in Intelligenter Automatisierung (IA), Intelligenter Dokumentenverarbeitung (IDP) und Prozessorchestrierung ausgezeichnet. Man vertraut uns, Unternehmen dabei zu unterstützen, unerreichte Effizienz zu erzielen und Kosten durch KI-gestützte Workflow-Automatisierungen zu senken, die deren Geschäfte in die Zukunft führen.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie
www.TungstenAutomation.de

www.TungstenAutomation.de

