

## Neues IDC/Esker White Paper

# Die Automatisierung eingehender Bestellungen: neue Perspektiven für eine Steigerung der Unternehmensleistung

**München, 16. Oktober 2007** — IDC, weltweit führender Anbieter im Bereich der IT-Marktbeobachtung/IT-Consulting und Esker, führender Anbieter von Lösungen für die automatisierte Verarbeitung und Verteilung elektronischer Geschäftsdokumente, geben die Veröffentlichung eines neuen White Papers mit dem Thema: „Die Automatisierung eingehender Bestellungen: neue Perspektiven für eine Steigerung der Unternehmensleistung“ bekannt.

Das White Paper basiert auf einer Reihe von Marktinterviews, die IDC im Mai dieses Jahres mit Leitern IT und Organisation bei rund 100 großen europäischen Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien zum Thema automatisierte Verarbeitung eingehender Kundenbestellungen geführt hat. Die Umfrage kommt dabei zu dem Schluss, dass dieser zentrale Prozess bei vielen Unternehmen bislang noch vernachlässigt wird, obwohl durch eine Optimierung in diesem Bereich ein signifikantes Steigerungspotenzial bei der Produktivität, der Wettbewerbsfähigkeit sowie dem Kundenservice besteht, und ein kurzfristiger ROI erzielt werden kann.

Tatsächlich gibt es für 80% der befragten Unternehmen keine echten Hindernisse hinsichtlich der Einführung einer Lösung für eine automatisierte Verarbeitung eingehender Kundenbestellungen. Insbesondere auf Seiten der Leitung Organisation (Kaufmännische Leiter und Verkaufsadministration) finden Projekte zur Automatisierung dieses Bereichs eine starke Befürwortung.

### Die Anwendung und der Prozess werden vielfach noch ungenügend verstanden

Da der Gesamtprozess bislang oft nur ungenügend verstanden wird, hat gerade die Optimierung des Bereichs eingehender Kundenbestellungen für größere Unternehmen eine besonders hohe Bedeutung. So kann man beispielsweise aufgrund der Ergebnisse der Umfrage davon ausgehen, dass im Schnitt mehr als 200 000 Kundenbestellungen/-aufträge von den befragten europäischen Unternehmen weiterverarbeitet werden müssen.

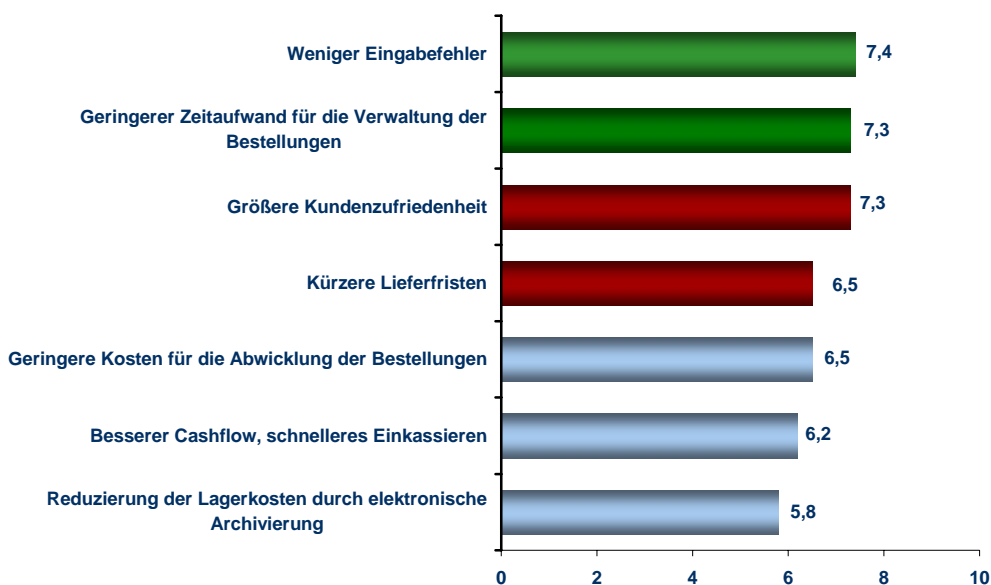
Der wichtigste Grund für fehlende Detailkenntnisse über diesen Prozess: Viele Unternehmen, die eine Lösung für die interne Abwicklung einsetzen, bei der die Bestellungen zunächst noch manuell ins System eingegeben werden müssen, gehen bereits davon aus, dass sie das volle Optimierungspotenzial ausgeschöpft haben, wenn die weitere Abwicklung über das ERP-System verläuft. Dies ist jedoch nicht der Fall.

## Klar identifizierte Vorteile und ein hohes Marktpotenzial

Die wichtigsten Vorteile, die die befragten Unternehmen nach eigener Einschätzung durch eine automatisierte Verarbeitung erzielen können, umfassen im Einzelnen:

- **Steigerung der Mitarbeiterproduktivität** – für 40% der befragten Unternehmen
- **Erzielung von Wettbewerbsvorteilen**, insbesondere durch ein besseres Prozessmanagement – ein wichtiger Vorteil für 44% der Unternehmen
- **Optimierung der Kosten in Verbindung mit der Verarbeitung eingehender Kundenbestellungen** – für insgesamt 44% der befragten Unternehmen

## Bewertung der Vorteile durch eine automatisierte Bearbeitung eingehender Kundenbestellungen (auf einer Skale von 1 bis 10)



Obwohl lediglich ein Drittel der befragten Unternehmen in der Lage ist, die Einsparungen und Verbesserungen durch den Einsatz einer Automatisierungslösung für eingehende Bestellungen klar zu quantifizieren, sind sich alle Befragten im Prinzip darüber einig, dass es drei herausragende Vorteile gibt:

- **Reduzierung der Fehlerquote** (72% der Befragten): – für insgesamt 44% der befragten Unternehmen
- **Zeitgewinn** (für 72% der Befragten) : für die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen (77 %) ist eine solche Lösung der Schlüssel für eine beschleunigte Bearbeitung von Kundenbestellungen – um das Doppelte bis Fünffache.
- **Kostenvorteile** (für 72% der Befragten): nach Schätzung von 58% der befragten Unternehmen führt eine solche Automatisierungslösung zur Senkung der mit dem Prozess der Kundenbestellungen verbundenen Kosten um 10% bis zu 30%.

Letztendlich sind 80% der Unternehmen der Überzeugung, dass eine Lösung für die automatisierte Bearbeitung eingehender Kundenbestellungen den Order-to-Cash Zyklus, d.h. die Phase vom Eingang einer Bestellung bis zum Zahlungseingang für das Unternehmen signifikant beschleunigen kann.

Das vollständige White Paper steht über folgenden Link zum kostenfreien Download zur Verfügung:  
[www.esker.de/IDCStudie2007](http://www.esker.de/IDCStudie2007)

## Über Esker

Weltweit nutzen Unternehmen Lösungen von Esker, um ihre Dokumentenprozesse zu optimieren. Das Esker-Portfolio umfasst die Lösungen zur Verarbeitung eingehender wie ausgehender Dokumente, welche auf der Esker eigenen Technologie Esker DeliveryWare basieren. Esker wurde 1985 in Lyon/Frankreich gegründet und ist gelistet im Euronext Paris (Code ISIN FR0000035818). Heute verfügt Esker über ein internationales Niederlassungsnetz mit ca. 250 Mitarbeitern, wobei sich der deutsche Sitz in München befindet. Mehr als 2 Millionen Anwender weltweit nutzen Lösungen von Esker, darunter namhafte Unternehmen wie Whirlpool, Lufthansa, Vodafone, Edeka, Stahlgruber, BASF, die Madsack Verlagsgruppe oder ING DiBa Direktbank. Im Jahr 2006 betrug der weltweite Umsatz 25,097 Mio. Euro.

Weitere Informationen zu Esker unter [www.esker.de](http://www.esker.de).

---

**Presse-Kontakt**

**Renate Ramerseder** – Tel: +49 (0) 89 700 887 18 ▪ Email: [renate.ramerseder@esker.de](mailto:renate.ramerseder@esker.de)

---