

FALLSTUDIE

Mit Unterstützung von Tungsten-Netzwerk gehen 90 % der Rechnungen bei GlaxoSmithKline elektronisch ein



Die GlaxoSmithKline plc. (GSK), eines der

weltweit größten Unternehmen in der Pharma- und Gesundheitsbranche mit Hauptsitz in London, empfängt mittlerweile 90 % seiner Eingangsrechnungen elektronisch über die Tungsten-Plattform. Die Zusammenarbeit begann 2004, als Tungsten noch OB10 hieß, mit dem Rollout der E-Rechnung. Hierdurch wurden

zunächst ca. 60 % der Eingangsrechnungen elektronisch umgestellt. Im Rahmen einer Konzerninitiative zur Produktivitäts- und Effizienzsteigerung, mit dem Ziel einer Kostensenkung von 20 %, entschied sich GSK 2009 für eine weitere Forcierung der E-Rechnung durch Anbindung an das Tungsten-Netzwerk.

HERAUSFORDERUNG

Um die vorgegebenen Effizienzziele zu erreichen, musste zunächst analysiert werden, wie der noch immer hohen Anzahl an eingehenden Papierrechnungen sowie der weiterhin großen Menge an Lieferantenrückfragen begegnet werden kann. Es stellte sich heraus, dass die Anrufe der Lieferanten zu 70 % auf ausstehende Rechnungen zurückzuführen waren. Da GSK einen großen Stamm an wichtigen Lieferanten aufweist, sind pünktliche Zahlungen zu vereinbarten Konditionen von besonderer Bedeutung.

TUNGSTEN-NETZWERK

LÖSUNG

Gemeinsam mit ihrem Geschäftspartner Genpact, an den es ihre Finanzprozesse ausgelagert, entschied sich GSK für das Lieferantenportal von Tungsten. Ausschlaggebend waren zum einen das große Lieferantennetzwerk von Tungsten, an das bereits eine große Anzahl an Lieferanten angebunden war und zum anderen die einfache und transparente Nutzung des Portals. Lieferanten erhalten zum Beispiel einen direkten Einblick in den Rechnungsstatus. Zudem können Nutzer in Verbindung mit der jeweiligen Bestellnummer über einen auf der Tungsten Plattform bereitgestellten Converter automatisch Rechnungen erzeugen („P/O-Flip“).

VORGEHEN

Für die Anbindung der Lieferanten arbeitete Tungsten sehr eng mit GSKs Finanz- und Einkaufsabteilung zusammen. Als ersten Schritt identifizierte Tungsten diejenigen Lieferanten, die bereits im Tungsten-Netzwerk vorhanden waren und somit leicht übernommen werden

konnten. Im nächsten Schritt sollten durch direkte Ansprache weitere Lieferanten an das Netzwerk angebunden werden. Durch enge Zusammenarbeit und konsequente Absprachen zwischen Tungsten, GSK und Genpact wurde sichergestellt, dass alle Lieferanten über die Vorteile und den Nutzen der E-Rechnung informiert wurden. Ein Großteil konnte

dadurch nachhaltig von der Teilnahme am elektronischen Rechnungsaustausch überzeugt werden.

VORTEILE

Schon nach der ersten Anbindungsphase in 2009 gingen 85 % der Rechnungen elektronisch ein. Den größten Vorteil sah GSK in der

KUNDE

UNTERNEHMEN: GlaxoSmithKline

SEKTOR: Pharma- und Gesundheitsbranche

LAND: Vereinigtes Königreich

ZIELE

- 90 % der Eingangsrechnungen elektronisch bearbeiten
- Produktivitätssteigerung
- Kostensenkung
- Lieferanten pünktlich und zu vereinbarten Konditionen bezahlen
- Lieferantenanfragen reduzieren
- Anzahl an Papierrechnungen verringern

ERGEBNISSE

- Über 90 % der Rechnungen gehen elektronisch über die Tungsten-Plattform ein
- 95 % dieser Rechnungen werden nun pünktlich gezahlt
- Reduktion der Lieferantenanrufe um 50 %
- Signifikante Verbesserung der Datengenauigkeit

Datenqualität der über das Portal weitergeleiteten Rechnungen. Die Genauigkeit ist darauf zurückzuführen, dass Tungsten die Daten zunächst validiert, bevor sie an GSK weitergeleitet werden. Alle Rechnungen, die den Datenanforderungen nicht entsprechen, werden abgelehnt und vom Lieferant korrigiert. Nach Bestätigung durch Tungsten und Weiterleitung der Rechnung an GSK, wird der Lieferant über eine erfolgreiche Übermittlung informiert.

Dadurch, dass die Lieferanten nun jederzeit die Möglichkeit haben ihren Rechnungsstatus einzusehen, konnten innerhalb von 10 Monaten die Lieferantenanfragen um 50 % reduziert werden. Rund 50 % der Nutzer verwenden zudem den Konverter, um aufgenommene Bestellungen direkt in Rechnungen umzuwandeln, was den Prozess der Rechnungserstellung deutlich vereinfacht und verkürzt. Ein weiterer Vorteil, über den sich vor allem die Lieferanten freuen,

ist, dass GSK nun 95 % seiner Rechnungen pünktlich zahlt.

FAZIT

Letztendlich übertraf das Projekt die Erwartungen von GSK deutlich. Mittlerweile gehen mehr als 90 % der Rechnungen elektronisch ein. In einem nächsten Schritt wird die E-Rechnung in die globale SAP-Umgebung bei GSK integriert.



TUNGSTEN NETWORK

www.tungsten-network.com

© Copyright 2020 Tungsten Corporation