

Den ultimata guiden till smartare fakturahantering

Allt du behöver veta när du ska investera i EFH-system



Inledning

Vad är elektronisk fakturahantering?

Elektronisk fakturahantering innebär att digitalisera och automatisera hanteringen av leverantörsfakturer, vilket minskar manuellt arbete, sparar tid och ger bättre kontroll över företagets ekonomi. Fakturer kan läsas in, konteras, matchas, godkännas och betalas automatiskt, samtidigt som avvikelser hanteras manuellt vid behov.

Med AI kan processen förbättras ytterligare genom att systemet lär sig att identifiera mönster, upptäcka fel och bedrägeriförsök samt föreslå konteringar baserat på historiska data. AI kan också effektivisera avvikelsehanteringen genom att prioritera och föreslå åtgärder, vilket ytterligare minskar arbetsbelastningen och ökar precisionen i fakturaflödet.



Del 1

Viktiga begrepp när man utvärderar EFH-system



Viktiga begrepp kring EFH

Det finns en hel del ord och begrepp som snurrar när det kommer till elektronisk fakturahantering. Oavsett om det är första gången man utvärderar möjliga lösningar eller om man varit med förr, så kan det vara bra att ha koll på vanligt förekommande begrepp och ord, så att man vet vad man utvärderar och förstår funktioner.

Tolkning

Tolkning är processen där information på en faktura omvandlas från ett bildformat eller ett ostrukturerat digitalt format till maskinläsbara data som kan användas i ett EFH-system. Genom avancerad tolkning med AI och OCR-teknik kan systemet identifiera viktiga uppgifter såsom leverantör, fakturanummer, belopp och föfallodatum.

En korrekt och effektiv tolkning minskar behovet av manuell inmatning, ökar automatiseringsgraden och minskar risken för felaktiga uppgifter, vilket i sin tur bidrar till en smidigare och mer pålitlig fakturahantering.

Omkostnadsfaktura

Denna typ av faktura har inte föregåtts av en inköpsorder och uppkommer ofta vid sällanköp eller inköp som inte är kopplade till reglerade avtal, t.ex kontorsmaterial, fika etc.

Dessa fakturor behöver konteras och attesteras av korrekt attestant inom företaget innan de kan betalas.

Varufaktura

På en varufaktura eller orderbaserad faktura har kostnaden först godkänts via en inköpsrekvisition, i en strukturerad inköpsprocess där en inköpsorder skapas och skickas till leverantören som bevis för beställningen.

Ett inköpsordernummer anges på fakturan för att underlätta fakturamatchning och en hög grad av automatiserad fakturahantering. Eftersom kostnaden redan är godkänt kan denna typ av fakturor ofta skickas direkt till betalning utan manuell hantering.



Viktiga begrepp kring EFH

Automatisk distribution

Ibland mäts automatiseringen av omkostnadsfakturer genom nyckeltalet Automatiskt Distribution (i %). Detta nyckeltal anger hur många fakturer som går direkt till rätt person för attest alltså andelen fakturer som ni slipper distribuera ut i organisationen manuellt.

Touchlessgrad

Touchless (i %), eller automatiseringsgrad, är det nyckeltalet EFH-system använder för att mäta hur många av dina varufakturer som inte kräver manuell hantering överhuvudtaget.

Alltså de fakturer som lyckats matchas helt och hållet genom att innehållet på fakturan identifieras och jämförs mot inköpsordern automatiskt. Om fakturan inte avviker från inköpsordern så konteras och bokförs fakturan i affärssystemet utan att någon behöver hantera dem.

E-faktura

En e-faktura, eller elektronisk faktura, är en digital version av en faktura. Den ska inte förväxlas med utskrivna, scannade, postade eller mailade fakturer som, även om de funnits i digitalt format, inte kan räknas som elektronisk.

E-faktura är en säker och smidig metod för digital hantering eftersom de kan aldrig stansas eller tolkas fel, utan innehåller samma information från start till slut. E-fakturer blir allt mer vanliga att både skicka och ta emot, mycket tack vare hårdare krav på e-faktura inom vissa branscher.

Del 2

Vad innebär fakturamatchning?

Vad innebär fakturamatchning?

Begreppet fakturamatchning innebär i praktiken att en faktura kopplas ihop och jämförs med en inköpsorder eller ett avtal. Om ett system kan utläsa tex ett inköpsordernummer på fakturan kan alla detaljer om inköpsordern, och alla inköpsorderrader, hämtas och därefter jämföras med detaljerna och raderna på fakturan. Att automatiskt jämföra det som står på fakturan mot det underlag som ligger till grund för kostnaden är en viktig aspekt för att kunna eliminera manuella steg i din process för leverantörsfakturer.

Matchning med ett system för leverantörsfakturer

Ett kvalificerat system för hantering av leverantörsfakturer kan använda raddetaljer på fakturan för att jämföra mot motsvarande inköpsorderrad. I praktiken tolkar/läser alltså systemet både artikelnummer, artikelbeskrivning, antal, enhetspris mm. I det scenario där alla detaljer stämmer behövs oftast ingen manuell hantering alls, utan informationen kan skickas till ditt ekonomisystem för bokföring och betalning.

I det scenario där något inte stämmer flaggar systemet avvikelserna och därefter startar en förbestämd process för avvikelsehantering. Genom att endast titta på avvikelser kan i regel **70- 99% av all tid som läggs på fakturamatchning helt tas bort**. Att automatiskt kunna matcha fakturer mot tex en inköpsorder är en viktig aspekt för att nå en hög automatiseringsgrad och således en automatiserad arbetsprocess för fakturahanteringen.

Tre sätt ett system kan säkerställa att fakturan är rätt genom matchning...

1

Matcha på raddetaljer

Det mest granulära sättet att verifiera om en faktura är korrekt är att jämföra detaljerna. Här identifierar systemet artikelnummer, artikelbeskrivning, antal, enhetspris på fakturan och jämför detta mot motsvarande rad på tex inköpsordern.

2

Matcha på radtotal

I detta scenario identifierar systemet totalbeloppet på respektive rad och jämför därefter med radtotalen på inköpsordern. Detta kan vara användbart i de fall där du tex beställer 10 st av något men leverantören skickar 1 kartong med 10 st i och på fakturan står det antal 1.

3

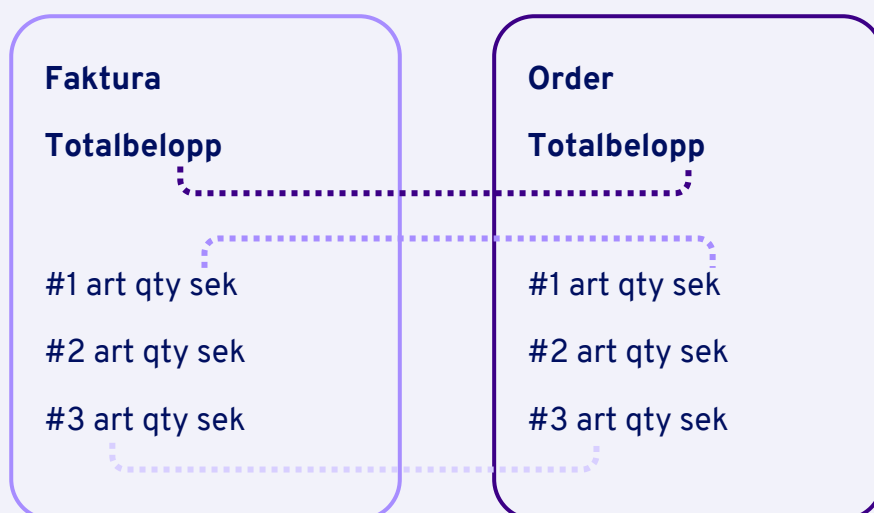
Matcha på huvudnivå

Systemet använder endast totalbeloppet på fakturan, utan att ta hänsyn till individuella rader. Riskabelt, men om en orderbekräftelse finns, minskar risken för fel. Denna metod undviker problem där leverantören specificerar produkter på olika rader, som exempelvis när panten och drycken anges separat på fakturan.

...och ett modernt EFH-system använder alla tre metoder parallellt och AI

För att nå en hög grad av automatisering, och därigenom få så lite manuell arbete som möjligt hanteringen av leverantörsfakturor, behöver du ett system där alla 3 matchningssätt kan användas parallellt. Ett bra system kan först prova på detaljnivå för att därefter falla tillbaka till radtotal och huvudnivå om det av någon anledning saknas viktig information på fakturan.

På samma sätt bör det finnas möjlighet att först prova matcha på huvudnivå och därefter gå ner till radtotal eller raddetaljnivå. Givetvis ska önskad matchningsteknik även gå att ställa individuellt per leverantör och utefter era behov.



Utöver dessa traditionella matchningsmetoder använder ett modernt EFH-system även **AI och maskininlärning** för att öka automationen, särskilt för omkostnadsfakturor. Genom att analysera historisk data och användarbeteenden kan AI föreslå kontering, attestflöden och distribution med hög precision.

Maskininlärning gör det möjligt att identifiera återkommande mönster och dynamiskt anpassa sig över tid, vilket minskar manuella justeringar och ökar träffsäkerheten. Detta leder till snabbare fakturaflöden, färre avvikelser och en mer effektiv hantering av leverantörsfakturor.

Del 3

Identifiera utmaningar och behov för EFH



Identifiera utmaningar och behov för EFH

Byte av systemstöd är inte något man gör varje dag, och det kräver en omfattande utvärdering av verksamhetens utveckling, marknaden, nya lagar och krav från intressenter. För att identifiera rätt system är det viktigt att utgå från företagets behov och börja med att utgå från några grundläggande steg.

Mappa befintlig process och identifiera utvecklingsområden

Nyckeln här är att titta på nuvarande process och fokusera på problemområden som skapar verklig huvudbry eller resulterar i onödig manuell hantering.

Det är viktigt att det system ni väljer verkligen adresserar dessa problem, snarare än mindre viktiga aspekter som vore av karaktären "trevliga att lösa".

Så hur ser er process ut idag? Vilka steg och aktiviteter innehåller den? Ett exempel på översiktliga delar som en process kan innehålla är **fakturamottagande**, **fakturahantering** och **betalning**. Vad gör ni, på detaljnivå, i dessa steg?

Denna delen är en av de viktigaste när det kommer till att hitta rätt EFH-system. Investera lite tid i att verkligen förstå hur ni jobbar idag och vart de faktiska utmaningarna uppstår.

Fundera över:

- Hur ser arbetsflödet ut och hur hanterar ni omkostnadsfakturor och varufakturor idag?
- Hur många personer är involverade i att hantera leverantörsfakturor, i inköp, logistik mm?
- Vilka steg är idag manuella och vilka är automatiserade?
- Vilka flaskhalsar och större problem inom varje flöde/process?
- Hur fungerar er bokslutsprocess - hur lång tid tar den?
- Hur arkiverar ni fakturor idag, och hur sker rapportering efter att leverantörsfakturorna är hanterade?

Identifiera utmaningar och behov för EFH

Identifiera systemberoenden

Ert affärssystemet, eller ekonomisystem, är det system som troligt kommer med högst beroende, vilket är bra att ha i åtanke när ni ska välja ett nytt system för hantering av leverantörsfakturor. Går systemen att integrera, har det gjorts förut och kan vi få support om något går fel?

Det är viktigt att det system ni väljer har en kraftfull och stabil integration mot affärssystemet, men även kanske mot andra kring- eller förssystem som ni potentiellt arbetar med. Detta för att kontinuerligt kunna hämta information som ändringar i ert leverantörsregister, nya och ändringar på inköpsordrar, mm.

Fundera över:

- Vilka affärssystem, inköpssystem, eller andra system används idag inom organisationen?
- Finns det planer på att byta eller uppgradera något av dessa system?
- Finns det några andra system som påverkas av ett systeminförande kopplat till leverantörsfakturor?

Case: Boråstapeter

Boråstapeters expansionsresa har inneburit nya behov av bättre och smidigare digitala lösningar, bland annat för hantering av leverantörsfakturor. Lösningen blev ett nytt EFH-system med en trygg integration mot ekonomisystemet Jeeves.



Del 3

Identifiera utmaningar och behov för EFH

Fånga upp IT-krav

Många av dagens system för hantering av leverantörsfakturor finns som molntjänster vilket gör att inblandningen från IT-avdelningen brukar bli minimal.

Oavsett är det viktigt att du säkerställer så IT-intressenternas önskemål bejakas.

Fundera över:

- Kommer IT kunna supportera projektet med tid, kunskap eller andra resurser?
- Finns det någon anledning av INTE välja en cloudlösning?
- Har er organisation några specifika krav gällande systemsäkerhet, hosting eller underhåll?
- Har lösningen stöd för API:er och sömlös datautväxling med andra affärskritiska system?
- Hur hanteras säkerhet och efterlevnad av dataskyddsregler (t.ex. GDPR)?
- Vilka integrationer kommer ni behöva och hur påverkar det?

Tips!

För att skapa bästa möjliga förutsättningar för er själva i upphandling av EFH-system, prioritera att ha bra koll på era interna intressenter när ni går in i dialog med leverantörer.

Del 3

Identifiera utmaningar och behov för EFH

Bygg ditt businesscase

Det är viktigt att du presenterar rätt information till respektive intressent inom ert företag.

De på IT behöver veta hur mycket resurser de behöver bidra med, dels vid implementationen och därefter löpande. Ekonomi-intressenter kommer troligtvis fokusera på kostnad mot besparingar (ROI, return on investment) samt vilka risker som kan finnas.



Din ROI-kalkyl bör innehålla:

Hårda besparingar. Exempelvis minskad personalstyrka, borttagna kostnader för sena betalningar, aktiverade betalningsrabatter mm

Kostnad för systemet. Detta inkluderar löpande kostnader samt implementations- kostnader, underhåll och uppgraderings- kostnader.

Mjuka besparingar. Exempelvis tidsbesparingar, ökad synlighet och kontroll, samt förbättrade leverantörsrelationer.

Del 4

Identifiera rätt system

Del 4

Identifiera rätt system

Nu har du jobbat igenom verksamhetens interna behov och utmaningar och borde ha en tydlig bild av:

- ✓ Omfattningen av förändringen ni önskar genomföra
- ✓ Er befintliga process och problemområden
- ✓ Ditt business case
- ✓ Befintlig systemflora med integrationer och hur ett nytt EFH-verktyg påverkar den.
- ✓ Interna IT-krav.

Nästa steg – Identifiera rätt system

Med en god uppfattning och förståelse för hur ni jobbar idag och vad som behöver förbättras, era flaskhalsar, behov och önskemål är du redo för att ta nästa steg i processen: Ta fram funktionella systemkrav och jämför olika lösningar.

I processen att identifiera era behov och utmaningar bör du fått med dig en övergripande bild av vilken typ av systemlösning ni kommer att behöva. Nu är det dags att förstå vilket av alla tillgängliga lösningar som passar er verksamhet. Det kommer innebära att ta kontakt med olika systemleverantörer och låta dem berätta om sina lösningar och dess funktionalitet.

Om man aldrig genomfört ett systembyte eller en systemimplementation kan det vara svårt att veta vilken funktionalitet man söker och ska kravställa kring. I er genomlysning av er befintliga process har nog ett par tydliga krav dykt upp, men det finns grundläggande funktionalitet att ta med i utvärderingen. En del sådana funktioner går vi igenom i del 1 *“Viktiga begrepp när man utvärderar EFH-system”*.

Sett till den snabba digitala utvecklingen finns det ett par funktionaliteter som blivit mer av *must-have* än *nice-to-have*. Så låt oss prata mer om AI och fakturabedrägerier.



Del 4

Identifiera rätt system – AI och fakturabedrägeri

Är systemet framtidssäkert och AI-anpassat?

Byte av systemstöd är en strategisk investering som kräver en noggrann utvärdering av verksamhetens utveckling, marknaden, nya lagar och teknologiska framsteg.

För att säkerställa att det valda systemet är framtidssäkert är det avgörande att analysera hur AI och maskininlärning kan förbättra och automatisera fakturahanteringsprocessen.

- Har systemet AI-drivna analyser för att upptäcka avvikande beteenden och potentiella bedrägeriförsök?
- Finns det starka autentiserings- och godkännandeprocesser för att säkerställa att endast legitima fakturor betalas?
- Hur kan vi minska risken för felaktiga eller dubbla betalningar genom automatiserad matchning och validering?
- Erbjuder systemet realtidsvarningar vid misstänkta transaktioner?

Minimera risker och förebygg bedrägerier i fakturahanteringen

Bedrägerier och felaktiga betalningar är en växande risk inom leverantörsreskontra, särskilt i en digital miljö där falska fakturor och kapade leverantörskonton blir allt vanligare.

Ett modernt system bör därför ha inbyggda funktioner för att identifiera och förebygga bedrägerier samt minska risken för felaktiga utbetalningar.

- Har systemet AI-drivna analyser för att upptäcka avvikande beteenden och potentiella bedrägeriförsök?
- Finns det starka autentiserings- och godkännandeprocesser för att säkerställa att endast legitima fakturor betalas?
- Hur kan vi minska risken för felaktiga eller dubbla betalningar genom automatiserad matchning och validering?
- Erbjuder systemet realtidsvarningar vid misstänkta transaktioner?

Glöm inte!

Pris är viktigt – men inte viktigast

Pris är självklart en viktig faktor men att välja ett elektroniskt fakturahanterings-system som inte löser era problem eller tar bort onödig manuell handpåläggning i leverantörs-fakturaprocessen kommer vara dyrare än vad prisskillnaden mellan marknadens olika system är.

Vår rekommendation är alltså att titta på priset för det elektroniska fakturahanteringssystemet i förhållande till hur mycket systemet kommer att ge er i besparingar och eventuella skillnader i besparingar mellan olika system. Gör en ordentlig ROI-kalkyl!

Glöm inte utvärdera leverantörerna

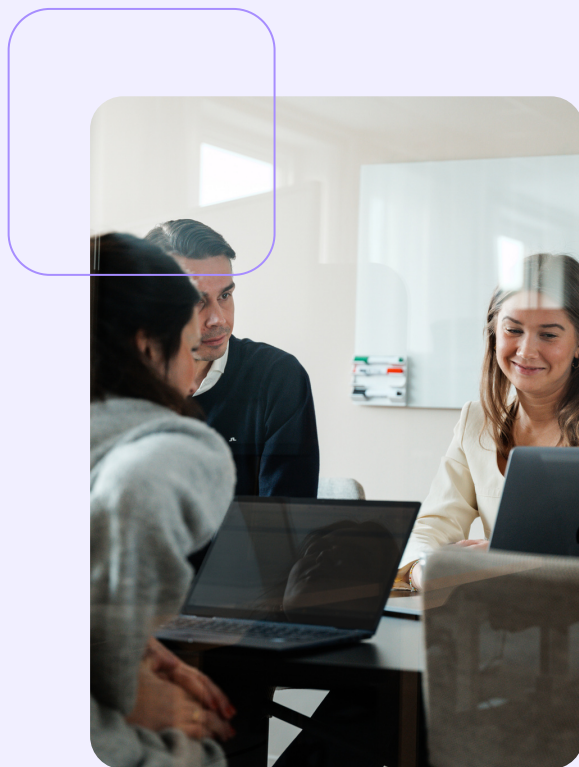
Bland det viktigaste i processen för att hitta ett EFH-system är att se till så att ni hittar en systemleverantör som ni kommer trivas att jobba med över lång tid. Löser leverantören alla integrationer ni behöver? Hur ser deras projekt och förvaltning ut? Finns det support eller kommer ni behöva vända er till en tredje part?

Fundera på vad som är viktigt för er i ett samarbete och prioritera det högt i er utvärdering.

Beräkna ROI

När ni har ett par olika kandidater färdiga där funktionaliteten verkar stämma överens med era behov, kan ni göra ytterligare en utvärdering kring vilken ROI ni kan förvänta er på respektive systemlösning.

Det kan ni antingen göra själva eller be de olika systemleverantörerna svara på. Vi erbjuder en ROI-kalkyl där du själv kan prova mata in all information och få ett hum om ROI:n ni kan få med Medius AP Automation. Hitta till kalkylen här eller på nästa sida.



Making IT work
together.