



BUSINESS SPEND MANAGEMENT (BSM):
BENCHMARK-REPORT 2022

United by the Power of Spend

20 Community-basierte
KPIs für branchenführende
Performance in der **Beschaffung**,
im Risikomanagement und
bei der Rechnungs-, Spesen-
und **Zahlungsverwaltung**

MIT DATEN VON COMMUNITY.AI



Inhalt

Einleitung: Vorteile von Community-Daten	3
United by the Power of Spend	5
Umwelt, Soziales und Unternehmensführung	8
Ausgaben bei divers eingestuften Lieferanten.....	9
Source-to-Contract	10
Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement.....	11
Strukturierte Ausgaben.....	12
Vertragsgebundene Ausgaben.....	13
Hauptlieferanten.....	14
Beschaffung	15
Elektronische Verarbeitung von Bestellungen.....	16
Durchlaufzeit von Bestellanforderungen bis zur Bestellung.....	17
Durchlaufzeit von Dienstleistungsanforderungen bis zur Bestellung.....	17
Abnahmezeit für erbrachte Dienstleistungen.....	18
Vorab genehmigte Ausgaben.....	19
Lieferantenmanagement und Drittanbieterrisiken	20
Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen.....	21
Ausfüllrate von Risikobewertungen.....	22
Durchlaufzeit von Risikobewertungen.....	23
Rechnungen	24
Elektronische Rechnungsverarbeitung.....	25
Durchlaufzeit bei der Rechnungsfreigabe.....	26
Erstmaliger Übereinstimmungsgrad.....	27
Spesen	28
Genehmigungszeit für Spesenabrechnungen.....	29
Richtlinienkonforme Spesenabrechnungspositionen.....	30
Zahlungen	31
Digital bezahlte Rechnungen.....	32
Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung.....	33
Durchlaufzeit für Rechnungsfreigaben im Stapelverfahren.....	34
Fazit: United by the Power of Spend	35
Coupa	37

Vorteile von Community-Daten

Viele Branchen erleben derzeit einen tiefgreifenden Wandel. Globale Ereignisse zwingen uns, unsere Prioritäten und Arbeitsmethoden neu zu überdenken.

Wenn Änderungen auf den Weg gebracht werden, sollten die erzielten Fortschritte unbedingt gemessen werden. Ebenso wichtig sind Standards oder Benchmarks: Sie zeigen uns, wo wir verglichen mit anderen stehen, und helfen uns, greifbare Ziele zu setzen, klare Maßnahmen zu ergreifen und unsere Fortschritte zu beurteilen.

Herkömmliche BSM-Benchmarks, die auf Selbstauskünften aus Umfragen basieren, sind zwar hilfreich, geben aber nur ein unvollständiges Bild wider.

Der vorliegende Bericht ist branchenweit die einzige Übersicht, die vollständig auf konkreten Community-Daten basiert. Ihm liegen also Informationen zu echten Ausgabentransaktionen zu Grunde. Die Daten wurden von uns mithilfe von [Community.ai](#) ermittelt, einer Initiative, die datengestützte Einblicke mit Erfahrungswerten aus Expertennetzwerken verbindet. Community.ai analysiert anonymisierte Transaktionen von zahlreichen Kunden der Coupa-Community und liefert so tiefere Einblicke, als dies mit bloßen Umfragedaten möglich wäre.

Einblicke aus Community-Daten			
<p>6,3 % GESAMTEINSPARUNGEN</p> <p>Mit herkömmlichen Ansätzen werden, bezogen auf die Gesamtausgaben, in der Regel Einsparungen von 2 bis 3 % erzielt. Mit Best Practices und BSM konnten Top-Performer hingegen in diesem Jahr deutlich höhere Werte erzielen.</p>	<p>15,4 % ALS DIVERS EINGESTUFTE LIEFERANTEN</p> <p>Das Thema Umwelt, Soziales und Unternehmensführung gewinnt mehr und mehr an Bedeutung. Führende Unternehmen stufen 15,4 % ihres gesamten Lieferantenstamms derzeit als divers ein.</p>	<p>6,5 Std. FÜR DIE GENEHMIGUNG VON SPESEN</p> <p>Geschäftsreisen werden erwartungsgemäß wieder zunehmen. Da ist es ein gutes Zeichen, dass führende Unternehmen für die Genehmigung von Spesenabrechnungen nur 6,5 Geschäftsstunden aufwandten.</p>	<p>2 MIO. USD PRO 1 MRD. GESCHÄFTSAUSGABEN WERDEN ALS VERDÄCHTIG IDENTIFIZIERT</p> <p>Community.ai von Coupa ist eine intelligente Methode, um Geschäftsausgaben gezielt auf <u>Betrugsversuche, Bedienungsfehler und nicht eingehaltene Prozesse</u> zu prüfen. Einkäufer stellten im Durchschnitt bei 0,2 % ihrer Gesamtausgaben in Coupa Verstöße gegen Vorgaben fest.</p>

Die nachfolgenden Benchmarks bilden die für jeden KPI erzielten Bestleistungen ab. Jede Benchmarkmessung entspricht den Medianwerten, die von den Top-Quartil-Kunden von Coupa für den jeweiligen KPI erzielt wurden.

Mit den zusammengefassten Daten von Top-Performern unserer BSM-Plattform möchten wir Ihnen aus Datenperspektive zeigen, was ein erfolgreiches Business Spend Management ausmacht. Dies soll Ihnen als Orientierungshilfe für Ihre eigene Transformation dienen.

[Weitere Infos zu Community.ai](#) >

20 KPIs für das Business Spend Management



United by the Power of Spend

Business Spend Management:

Die Antwort auf Datensilos und zentrale Geschäftsprobleme unserer Zeit

„Business Spend Management bietet uns mehr Transparenz und Einblicke, so dass wir unser Unternehmen erfolgreich steuern können. Wir können nicht nur kontrollieren, was gekauft wird, sondern profitieren auch von den bestmöglichen Lieferantenbedingungen.“

– Zalando, multinationale Online-Modeplattform mit Sitz in Deutschland



AUSGABEN – DER TREIBSTOFF FÜR JEDES BUSINESS

Geschäftsausgaben gelten in Spitzenunternehmen weltweit als treibende Kraft für Wachstum und Erfolg.

Es ist nicht immer offensichtlich, aber hinter jeder Unternehmensentscheidung stehen Ausgaben: ob beim Aufbau von stabilen Lieferketten, bei der Umsetzung des Vorstandsmandats im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (abgeleitet vom Englischen Environmental, Social and Corporate Governance auch als ESG bezeichnet) oder beim Versuch, effizienter zu werden.

Wie erfolgreich Ihr Unternehmen ist, hängt also letztendlich davon ab, wie gut Sie Ihre Ausgaben managen.

SMARTES AUSGABENMANAGEMENT ALS LÖSUNG FÜR DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN UNSERER ZEIT

Die aktuellen Rahmenbedingungen sind für schlecht geführte Unternehmen besonders hart. Moderne Unternehmen müssen zum einen resilient sein, um auf globale Störungen reagieren zu können, und zum anderen müssen sie durch verantwortungsvolles Handeln einen Beitrag für mehr Nachhaltigkeit, Vielfalt und soziales Engagement leisten.

Jede dieser Herausforderungen ist erfahrungsgemäß gewaltig, und nur die bestgeführten Unternehmen können beide gleichzeitig bewältigen. Ein smartes, strategisches Ausgabenmanagement kann hier helfen und den Unterschied machen.

Transparenz und die Kontrolle über sämtliche End-to-End-Prozesse Ihres Ausgabenmanagements – vom Sourcing über die Zahlungsabwicklung bis hin zur Gestaltung Ihrer Lieferketten – helfen Ihnen, in Echtzeit Entscheidungen zu treffen. So können Sie Ihr Geschäft vollkommen unabhängig von externen Faktoren optimieren.

Eine solche ganzheitliche Ausgabenstrategie im gesamten Unternehmen umzusetzen, nennen wir Business Spend Management (BSM). Erreicht wird es am besten mit smarten Prozessen, engagierten Beschäftigten, stabilen Lieferantenbeziehungen und – ganz entscheidend – Daten und Technologien.

Weitere Infos zu BSM



DIE DIGITALE TRANSFORMATION DES AUSGABENMANAGEMENTS

Was ein starkes BSM leisten kann, lässt sich am besten am Beispiel früherer Methoden des Ausgabenmanagements verdeutlichen. *Lieferanten* sind neben Kunden und Beschäftigten für den Erfolg jedes Unternehmens entscheidend. In den vergangenen 20 Jahren konzentrierten sich größere Investitionen im Bereich digitale Transformation hauptsächlich auf kundenseitige Initiativen. Das Thema Lieferanten und Ausgaben war zweitrangig und scheiterte an technologischen Altsystemen.

Jetzt, da die Geschäftsumgebungen immer komplexer werden, wird die Frage nach dem Effekt einer digitalen Transformation des Ausgabenmanagements aus einem breiteren Blickwinkel betrachtet.

Neben Customer Relationship Management (CRM) und Human Capital Management (HCM) gilt BSM zunehmend als eine der Kernkompetenzen erfolgreicher Unternehmen.

SO FUNKTIONIERT BSM

Zunächst einmal liefert BSM mithilfe moderner Technologien **eine einheitliche Sicht** auf alle im Unternehmen anfallenden Ausgaben. Und versetzt Sie so in die Lage, schnell und agil Entscheidungen zu treffen und Risiken einzudämmen. Ein richtig implementiertes BSM erleichtert Ihnen die Auswahl Ihrer Lieferanten und Investitionsprojekte und zeigt Ihnen, wie beweglich und effizient Ihr Unternehmen ist.

Bei BSM geht es um viel mehr als nur Beschaffung, Sourcing, Rechnungs- und Zahlungsabwicklung, Vertrags- und Lieferantenmanagement oder andere Geschäftsprozesse für sich genommen. Im Mittelpunkt steht die Harmonisierung einer Vielzahl ausgabenbezogener Prozesse mit dem Ziel, den **wirtschaftlichen Nutzen für das Unternehmen insgesamt** zu maximieren.

Wertmaximierung durch BSM:



OPTIMIERTES AUSGABEN- UND CASHMANAGEMENT

Sie können Ihre Finanzressourcen besonnener und strategischer einsetzen.



BESSERE BETRIEBLICHE LEISTUNG

Der Zeit- und Arbeitsaufwand wird reduziert und freigesetzte Ressourcen können für strategische Aufgaben mit höherer Wertschöpfung genutzt werden.



WENIGER RISIKEN

Mit dem Schwerpunkt auf Compliance und Unternehmensführung können Sie Risiken, die durch die Zusammenarbeit mit Dritten entstehen, besser erkennen und eindämmen.

Die im vorliegenden Bericht beschriebenen KPIs zeigen Ihnen, welcher dieser drei Bereiche am meisten von den Performance-Verbesserungen profitiert.

UNITED BY THE POWER OF SPEND

Anders als bei der digitalen Transformation im CRM- und HCM-Umfeld, bei der Datensilos erfolgreich aufgebrochen und zentralisierte Arbeitsabläufe für alle Stakeholder eingerichtet wurden, bestehen Ausgaben- und Supply-Chain-Prozesse noch zu häufig aus einzelnen Fragmenten.

Doch es tut sich was: Unternehmen stoßen Veränderungen an. Den Führungsetagen wird bewusst, dass die größten Herausforderungen unserer Zeit nur zu bewältigen sind, wenn die Bereiche Sourcing, Beschaffung, Finanzen, Treasury, Recht, Compliance, Supply Chain und Nachhaltigkeit zusammenarbeiten. Und die BSM-Community macht sich daran, Unternehmensgrenzen zu überwinden, um sich mit anderen über gewonnene Erkenntnisse und Best Practices auszutauschen.

Der vorliegende Jahresbericht ist Beweis für die herausragenden Erfolge von Unternehmen, die Business Spend Management bereits zu einem Großteil umgesetzt haben. Außerdem zeugt er von der Überzeugung der BSM-Community, dass wir gemeinsam stärker werden und die Welt verbessern können, indem wir voneinander lernen. Deshalb haben wir in diesem Bericht jeden Benchmark mit Strategien verknüpft, die in vielen Unternehmen funktioniert haben und die unserer Einschätzung nach auch bei Ihnen erfolgreich sein können.

Blättern Sie weiter und erfahren Sie mehr zu den einzelnen KPIs.

Umwelt, Soziales und Unternehmensführung

„Wir haben jetzt eine klare, genauere Vorstellung von unseren Chancen. Unser gemeinsames Anliegen ist es, die vom Unternehmen gesetzten ESG-Ziele für 2025, 2030 und 2050 zu erreichen.“

– Saint Gobain, multinationaler Industriekonzern mit Sitz in Frankreich

- Das Erreichen von ESG-Zielen setzt sich bei Vorständen, Investoren, Kunden und Beschäftigten sowie in der Öffentlichkeit zunehmend als wichtige geschäftliche Notwendigkeit durch. Von Unternehmen wird erwartet, dass sie relevante ESG-Initiativen umsetzen, **ihren Einfluss messen** und erzielte Fortschritte transparent machen.
- Beschäftigte in den Bereichen Beschaffung, Finanzen und **Supply Chain** übernehmen hier eine wichtige Rolle, indem sie ESG-Belange in Ausgabenentscheidungen einfließen lassen und deren positiven Einfluss messen.
- Vor allem die Lieferantendiversität entwickelt sich in Unternehmen zur ESG-Priorität. Sie lässt sich schon heute bequem mithilfe von Daten und Technologien messen.

**Weitere Infos zu nachhaltigem
Business Spend Management**



Ausgaben bei divers eingestuften Lieferanten



23,9 %

HAUPTVORTEIL:
OPTIMIERTES AUSGABEN-
UND CASHMANAGEMENT

DEFINITION:

Der KPI „**Ausgaben bei divers eingestuften Lieferanten**“ misst, welcher Anteil der Gesamtausgaben eines Unternehmens auf Lieferanten entfällt, die als divers eingestuft werden. Die Einstufung erfolgt über eine Reihe von Kategorien, die von Regierungen auf der ganzen Welt aufgestellt werden.

BEDEUTUNG:

- Unternehmen haben sich im Rahmen ihres ESG-Programms verpflichtet, ihren Anteil an geschäftlichen Aktivitäten mit divers eingestuften Lieferanten zu erhöhen.
- Staatliche Auftragnehmer sind aufgefordert, ihre Ausgaben, die auf divers aufgestellte Lieferanten entfallen, zu dokumentieren und ehrgeizige Ziele (in den USA sind das 15 % der Gesamtausgaben) zu erreichen.
- Wer bei divers eingestuften Lieferanten kauft, schafft einen echten Nutzen für die Gemeinschaft. Denn diese Händler und ihre Beschäftigten werden so direkt unterstützt und die lokale Wirtschaft gefördert.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Verlangen Sie, dass in jeder Ausschreibung mindestens ein als divers eingestuft Lieferant aufgenommen wird. Geben Sie Diversity-Managern Einblick in die laufenden Ausschreibungen und Bestellanforderungen, die das Diversitätskriterium nicht erfüllen, damit sie proaktiv eingreifen können.
- Überprüfen Sie divers aufgestellte Lieferanten in Hinblick auf Risikoindikatoren und greifen Sie proaktiv ein, indem Sie großzügigere Zahlungsbedingungen anbieten oder allgemeine Vertragsbedingungen, die Auftragnehmer in eine Notlage bringen könnten, überarbeiten.
- Beteiligen Sie sich an von der **Community geförderten Programmen**, die eine Vorauswahl divers aufgestellter Anbieter treffen und für gängige Warengruppen bereitstellen. Machen Sie divers aufgestellte Lieferanten für Ihre Endanwender direkt in den Suchergebnissen Ihrer Beschaffungssoftware sichtbar.

Weitere Infos zur Zusammenarbeit
mit divers eingestuften Lieferanten



Source-to-Contract

„Das Contract Lifecycle Management war für die IT, die Beschaffung und die Rechtsabteilung ein echter Gewinn. Wir konnten damit einen wichtigen Vertrag, der zuvor monatelange Verhandlungen erfordert hätte, innerhalb von Wochen abschließen.“

– Sonic Automotive, Automobilhändler mit Sitz in den USA

- Infolge der jüngsten wirtschaftlichen Turbulenzen überdenken viele Unternehmen ihre Herangehensweise an Verträge. Einige setzen verstärkt auf kürzere Laufzeiten, andere entscheiden sich hingegen für „All-inclusive“-Verträge mit einigen wenigen, aber zuverlässigen Lieferanten.
- Die Möglichkeit, Verträge im Handumdrehen zu erstellen, aufzurufen und anzuwenden, ist dabei unabdingbar. Wenn sich Ausschreibungsergebnisse und Risikominderungsklauseln schnell in Verträge einbinden und Kosten anschließend aktiv über Verträge abwickeln lassen, werden Unternehmen agiler und profitieren stärker von den Verhandlungen mit Lieferanten.

Weitere Infos zur Beziehung zwischen Sourcing und Vertragsmanagement >



Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement



8,1 Geschäftstage

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement** ist die Zeit zwischen der Anforderung eines Vertrags und dessen Unterzeichnung.

BEDEUTUNG:

- Das Sourcing von Lieferanten zur Erfüllung eines geschäftlichen Bedarfs wird gewöhnlich bereits im Vorfeld vorbereitet. Für die formale Gestaltung der Beziehung ist ein Vertrag notwendig. Lange Vertragsdurchlaufzeiten verzögern die geschäftlichen Vorteile neuer Vereinbarungen mit Lieferanten.
- Lange Durchlaufzeiten können dazu verleiten, bereits mit einem Lieferanten zu arbeiten, bevor der Vertrag faktisch unterzeichnet ist. **Dies birgt Risiken**, da die Risikoabsicherung erst nach Inkrafttreten greift.
- Durch einen schnelleren Vertragsabschluss können auch Unsicherheiten entlang der Lieferkette ausgeräumt werden. Dies erleichtert wiederum die Planung und beschleunigt die Geschäftsabwicklung.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN: *JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER*

- Implementieren Sie CLM-Funktionen (Contract Lifecycle Management), die eng mit dem Sourcing und Drittanbieterrisiken verknüpft sind. So können Sie die Entwurfserstellung beschleunigen und sicherstellen, dass Ausschreibungsergebnisse und Risikoabsicherungen richtig erfasst werden.
- Verwenden Sie Standardformulierungen für Vertragsklauseln, digitale Workflows und Genehmigungen sowie Risikobewertungen, um die Prüfung und Genehmigung von Verträgen zu beschleunigen.
- Verknüpfen Sie Ihr CLM direkt mit dem Einkauf und der Rechnungsfreigabe, um sich den durch die Verhandlung erzielten Mehrwert sofort zu Nutze zu machen.

Weitere Infos zur Einbindung
von CLM in P2P-Prozesse



Strukturierte Ausgaben



64,8 %

HAUPTVORTEIL:
OPTIMIERTES AUSGABEN-
UND CASHMANAGEMENT

DEFINITION:

Strukturierte Ausgaben geben an, welcher Prozentsatz der Ausgaben über von den Unternehmen gepflegte Kataloge und über gehostete Kataloge von Herstellern (sog. Punchouts) getätigt wird.

BEDEUTUNG:

- Kataloge und gesteuerte Formulare erhöhen die Kontrolle und Effizienz und fördern niedrigere Preise. Standard-Artikelbeschreibungen mit bevorzugten Preisen und Bedingungen vermeiden eine Ansammlung von Artikeln und Lieferanten durch Ad-hoc-Einkäufe.
- Die Steigerung strukturierter Ausgaben bietet eine skalierbare Möglichkeit, auf Veränderungen einzugehen, und ermöglicht eine schnelle Anpassung an neue Waren und Dienstleistungen.
- Die Beschäftigten erhalten umfassendere Informationen über Verfügbarkeit, Rabatte und Lieferkosten, während Lieferanten von einer fehlerfreieren Kommunikation profitieren.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Verwenden Sie digitale Systeme, um schnell Herstellerkataloge zu erstellen. So bleibt der Aufwand für Sie und den Anbieter minimal.
- Bieten Sie ein reibungsloses und intuitives Käuferlebnis. Können die Beschäftigten bequem finden, was sie suchen? Werden in den Suchergebnissen die richtigen Artikel angezeigt?
- Nutzen Sie nach Möglichkeit verlässliche **Plattformen und Programme**, die den Aufwand für die Einrichtung von Katalogen und Punchouts weiter verringern.

Weitere Infos zu
Source-to-Pay (S2P)



Vertragsgebundene Ausgaben



79,2 %

HAUPTVORTEIL:
OPTIMIERTES AUSGABEN-
UND CASHMANAGEMENT

DEFINITION:

Vertragsgebundene Ausgaben messen, wie hoch der Prozentsatz der Ausgaben im Zusammenhang mit vorverhandelten Verträgen ist, mit denen bessere Preise und Konditionen erzielt werden.

BEDEUTUNG:

- Ein höherer Anteil an vertragsgebundenen Ausgaben verringert das finanzielle Risiko und die damit verbundenen Geschäftskosten, die durch Verbindlichkeiten oder das Fehlverhalten von Lieferanten entstehen, da die Ausgaben an Lieferanten mit einem risikobezogenen Vertragsschutz einhergehen.
- Bei einem höheren Anteil an vertragsgebundenen Ausgaben kann die Beschaffung argumentieren, dass ein Großteil der Ausgaben bereits über bestehende Verträge abgewickelt wurde, und so künftig noch bessere Konditionen und niedrigere Preise aushandeln.
- Da die Zahlungsbedingungen im Vertrag verhandelt werden, können Sie durch mehr vertragsgebundene Ausgaben von günstigen Bedingungen profitieren und somit Ihren Cashflow verbessern.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Setzen Sie eine an Warengruppen ausgerichtete Beschaffungsstrategie um, bei der Warengruppen mit dem größten Wert für das Unternehmen strategisch mit ausgehandelten Preisen und Konditionen beschafft werden.
- Stellen Sie sicher, dass Verträge über ein integriertes CLM-System schnell und einfach in die Einkaufsrichtlinien integriert werden.
- Sorgen Sie dafür, dass Ihr P2P-System (Procure-to-Pay) für die Beschäftigten leicht zu bedienen ist und in den Suchergebnissen automatisch Waren und Dienstleistungen mit einer Vertragsgrundlage angezeigt werden.

Weitere Infos zum
Vertragsmanagement



Hauptlieferanten



19,9 %

HAUPTVORTEIL:
OPTIMIERTES AUSGABEN-
UND CASHMANAGEMENT

DEFINITION:

Der KPI „**Hauptlieferanten**“ gibt den prozentualen Anteil aller Lieferanten an, bei denen ein Unternehmen 80 % seiner Gesamtausgaben tätigt.

BEDEUTUNG:

- Tail-End-Lieferanten (auf die nur wenige Unternehmensausgaben entfallen) sind Nischenanbieter für wichtige Waren und Dienstleistungen sowie Lieferanten, die in schlecht gepflegten Warengruppen doppelt erfasst wurden.
- Ausgaben über diese Tail-End-Lieferanten sind von Nachteil, da sie nicht konsolidiert werden können, um bessere Preise auszuhandeln. Zudem entstehen dadurch übermäßige Kosten und potenzielle Gefahren, da im Risikomanagement aufgrund von Ressourcenzwängen häufig Lieferanten mit einem höheren Ausgabenanteil priorisiert werden müssen.
- Mit einem niedrigeren Anteil an Tail-End-Lieferanten (und einem höheren Anteil an Hauptlieferanten) lässt sich die Wertschöpfung durch ausgehandelte Verträge erhöhen. Dadurch profitieren Unternehmen von mehr Kaufkraft, weniger Risiken und günstigen Zahlungsbedingungen.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN: *JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER*

- Führen Sie eine Ausgabenanalyse für hochwertige Warengruppen durch und identifizieren Sie für jede Gruppe Top-Lieferanten. Ermitteln Sie, auf welche der verbleibenden Lieferanten Sie mit minimalen Auswirkungen oder minimalem Risiko für Ihr Unternehmen verzichten können.
- Konsolidieren Sie Tail-End-Anbieter und verteilen Sie die erwarteten Ausgaben auf Ihre bevorzugten Lieferanten im Austausch für niedrigere Preise und/oder bessere Konditionen. Suchen Sie mit den Geschäftsbereichen nach vertrauenswürdigen Anbietern, die mehrere Anforderungen erfüllen können.
- Für doppelt erfasste Tail-End-Lieferanten fallen oft Ausgaben an, die vorab nicht genehmigt wurden. Die Einführung eines P2P-Systems erhöht den Anteil vorab genehmigter Ausgaben und reduziert doppelt erfasste Lieferanten.
- Nutzen Sie Automatisierung, um Sourcing-Ressourcen freizusetzen und mehr Zeit auf das Warengruppenmanagement und die Reduzierung von Tail-End-Ausgaben zu verwenden.

*Lieferantenkonsolidierung in der Praxis
am Beispiel der Australian Leisure and
Hospitality Group (ALH Group)*



Beschaffung

„Beschaffungsexperten, die mit den besten Technologien, erstklassigen Prozessen und modernsten Richtlinien ausgestattet sind, haben die ideale Ausgangsposition, um für ihr Unternehmen einen maximalen Mehrwert zu schaffen. Gleichzeitig erlangen sie intern den Status eines vertrauenswürdigen Beraters.“

– ADM, multinationaler Industriekonzern mit Sitz in den USA (Lebensmittelverarbeitung und Rohstoffhandel)

- Die Beschaffung übernimmt inzwischen **umfassende Verantwortung** in Bereichen, die es vor wenigen Jahren noch nicht gab. Sie steht im Mittelpunkt strategischer Überlegungen zu Themen wie betriebliche Resilienz, gesellschaftliche Verantwortung und Nachhaltigkeit. Die Umsetzung dieser Ziele bietet eine große Chance, sich neuen Herausforderungen zu stellen. Gleichzeitig geht damit aber auch ein deutlicher Druck einher, da traditionelle Einsparungs- und Effizienzziele fortbestehen.
- Der Erfolg der Beschaffung ist von mehreren Faktoren abhängig. Dazu gehören ein vollständiger Einblick in die Unternehmensausgaben, stabile Lieferantenbeziehungen und das Vorantreiben der Digitalisierung.

**Weitere Infos zu den aktuellen
Top-Prioritäten von CPOs**



Elektronische Verarbeitung von Bestellungen



99,0 %

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die elektronische Verarbeitung von Bestellungen bezieht sich auf den Prozentsatz aller Bestellungen, die auf elektronischem Weg genehmigt und von Lieferanten entgegengenommen werden.

BEDEUTUNG:

- Viele Unternehmen mühen sich weiterhin mit einer manuellen Bestellabwicklung ab. Die Digitalisierung von Auftragsbestätigungen umfasst die elektronische Übertragung und die elektronische Bestellannahme durch den Lieferanten.
- Manuelle Aufgaben werden so drastisch reduziert und Bestellungen können schneller bearbeitet, bestätigt und geändert werden.
- Durch digitalisierte Abläufe lassen sich außerdem manuelle Fehler bei Mengen- und Preisangaben und bei den Verkaufsbedingungen vermeiden.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- **Richten Sie Ihr P2P-System** so ein, dass es sowohl für das Unternehmen als auch für die Lieferanten benutzerfreundlich ist. Bieten Sie außerdem ausreichend Schulungen für die Systemanwender an.
- Überlegen Sie, eine Regelung einzuführen, nach der nur Rechnungen bezahlt werden, für die auch eine Auftragsbestätigung vorliegt. So stellen Sie sicher, dass es im Interesse von Beschäftigten und Lieferanten ist, korrekte Informationen elektronisch zu übermitteln.
- Stellen Sie sicher, dass der Großteil der Waren und Dienstleistungen eines Lieferanten über strukturierte Einkaufskanäle wie Kataloge bestellt werden kann. Oft verhindert eine unzureichende Lieferantenanbindung einen höheren Prozentsatz elektronisch verarbeiteter Bestellungen.

Weitere Infos zur digitalen
Transformation in unterschiedlichen
Beschaffungsstufen



Durchlaufzeit von Bestellanforderungen bis zur Bestellung



4,5 Geschäftsstunden

Durchlaufzeit von Dienstleistungsanforderungen bis zur Bestellung



5,6 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL: BESSERE BETRIEBLICHE LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit von Bestellanforderungen bis zur Bestellung** ist die durchschnittliche Zeit, die von der ersten Anforderung bis zur genehmigten Auftragsbestätigung benötigt wird.

Die **Durchlaufzeit von Dienstleistungsanforderungen bis zur Bestellung** ist die durchschnittliche Zeit, die für die Bearbeitung von Dienstleistungsanforderungen benötigt wird, deren Genehmigungsprozesse häufig komplexer sind.

BEDEUTUNG:

- In Zeiten zunehmend unsicherer Lieferketten können kürzere Durchlaufzeiten Verzögerungen bei der Beschaffung kritischer Waren und Dienstleistungen verringern und Geschäftsprozesse beschleunigen.
- Kürzere Durchlaufzeiten verbessern auch die Benutzererfahrung der Beschäftigten beim Bestellvorgang. Dadurch erhöht sich die Nutzerakzeptanz für Spend-Management-Systeme und die Kontrolle über die Ausgaben wird maximiert.
- Kürzere Durchlaufzeiten erhöhen auch die Lieferantenzufriedenheit und stärken die Beziehung zu den Lieferanten.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Vereinfachen Sie die Richtlinien durch weniger Genehmigungsstufen (vor allem bei Gesamtkosten, die unterhalb eines bestimmten Schwellenwerts liegen) und stellen Sie gleichzeitig sicher, dass eine ausreichende Risiko- oder Betrugskontrolle vorhanden ist. Verantwortliche, die nie eine Anforderung ablehnen, sollten unter Umständen aus dem Workflow herausgenommen oder nur als Beobachter eingesetzt werden.
- Implementieren Sie eine Strategie für Einkaufskanäle, mit der Waren und Dienstleistungen mit dem größten Auftragsvolumen über gehostete Kataloge, Punchouts und automatisierte, gesteuerte Einkaufsprozesse geleitet werden. Die User können so das Benötigte schnell und mit wenigen manuellen Genehmigungsschritten finden.
- Nutzen Sie Gamification-Funktionen, die End-Usern aufzeigen, ob sie Genehmigungen schneller oder langsamer als andere im Unternehmen erteilen.

Abnahmezeit für erbrachte Dienstleistungen



8,0 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die Abnahmezeit für erbrachte Dienstleistungen entspricht der Zeit zwischen der Abgabe des Stundenzettels durch den Lieferanten und der abschließenden Abnahme durch den Kunden.

BEDEUTUNG:

- Durch einen besseren Einblick in die tatsächlichen Kosten und den Projektfortschritt lassen sich Auswirkungen von möglichen Problemen schneller erkennen und eindämmen.
- So können Verantwortliche effizienter planen, Budgetüberschreitungen besser abwägen, schneller „die Bremse ziehen“ und Projekte pünktlich fertigstellen.
- Kürzere Abnahmezeiten verbessern die Beziehungen zu Lieferanten, da diese einen besseren Überblick über abgenommene Arbeiten erhalten. Dies reduziert wiederum die Durchlaufzeit von Rechnungen.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie für den Einkauf sämtlicher Waren und Dienstleistungen eine konsolidierte BSM-Plattform, um die Akzeptanz zu erhöhen und Verzögerungen bei der Genehmigung zu vermeiden.
- Überprüfen und optimieren Sie aktuelle Genehmigungsabläufe und die Hierarchie, um die Anzahl der für die Genehmigung erforderlichen Personen zu begrenzen.
- Stellen Sie sicher, dass Genehmigungs-berechtigungen übertragen werden, wenn einer der Genehmigenden nicht im Büro ist oder das Unternehmen verlässt.

*Weitere Infos zum Management
von Beschäftigten mit Zeitvertrag*



Vorab genehmigte Ausgaben



95,3 %

HAUPTVORTEIL:
OPTIMIERTES AUSGABEN-
UND CASHMANAGEMENT

DEFINITION:

Vorab genehmigte Ausgaben bezeichnen den Gesamtbetrag der in Rechnung gestellten Ausgaben, die mit genehmigten Bestellungen verknüpft sind.

BEDEUTUNG:

- Vorab genehmigte Ausgaben werden eher über ausgehandelte Verträge abgewickelt, woraus niedrigere Preise und bessere Konditionen resultieren. Über Vorabgenehmigungen lassen sich außerdem unnötige Ausgaben vermeiden und Budgetgrenzen einhalten.
- Anhand vorab genehmigter Ausgaben können Finanzteams getätigte, aber noch nicht fakturierte Ausgaben identifizieren und somit genauere Schätzungen für Rückstellungen vornehmen. Durch den verbesserten Abgleich von Rechnungen und Bestellungen kann auch die Bezahlung von gefälschten Rechnungen vermieden werden.
- Vorab genehmigte Ausgaben lassen sich einfacher in **virtuelle Karten** integrieren. Neben der wegfallenden Bearbeitungszeit für Rechnungen hat dies auch Vorteile für die Liquidität, da der Zahlungszyklus der virtuellen Karte genutzt werden kann.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Stellen Sie ein P2P-System bereit, mit dem Ihre Belegschaft problemlos die benötigten Artikel einkaufen kann. Parallel dazu sollten Sie das Prinzip „Keine Rechnung ohne Bestellung“ in Betracht ziehen.
- Verbessern Sie das Onboarding neuer Lieferanten, damit sowohl Käufer als auch Lieferanten schneller Geschäfte tätigen können.
- Implementieren Sie eine Warengruppen-Strategie, so dass für Warengruppen mit hohen Ausgaben vorab verhandelte Preise, Bedingungen und Genehmigungsregeln gelten.

Weitere Infos zu vorab genehmigten Ausgaben



Lieferantenmanagement und Drittanbieterrisiken



„Wir konnten sehr schnell Informationen abrufen und hatten sämtliche Risiken im Blick: z. B. Konzentrationsrisiken nach Ländern oder höhere Risiken für Cybersicherheit. All diese Angaben von Anfang bis Ende aus einem einzigen Repository beziehen zu können, war für uns von unschätzbarem Wert.“

*– Bank of Montreal, multinationale Investment
bank mit Sitz in Kanada*

- Die Beziehung zwischen Einkäufer und Lieferant ist enorm entscheidend. Von dieser Beziehung kann abhängen, ob ein Geschäft bei einer Störung oder einem Problem weitergeht oder unvermittelt stillsteht. Eine gegenseitige Vertrauensbasis ist unerlässlich, um **Risiken durch Drittanbieter** reduzieren zu können.
- Im Einkauf sind Sie in vielen Bereichen über mehrere Ebenen hinweg für Handlungen von Lieferanten verantwortlich, die Sie mit einem einfachen Haftungsschutz nicht vollständig abdecken können, insbesondere in Bereichen wie Informationssicherheit, ethisches Sourcing, Bekämpfung von Sklaverei und Umgang mit Konfliktmineralien. Mögliche negative Folgen von Lieferantennisiken können Geldstrafen von Aufsichtsbehörden und erhebliche Imageschäden sein. Wenn Sie Ihre wichtigsten Lieferanten und **die damit verbundenen Risiken** kennen, haben Sie einen entscheidenden ersten Schritt gemacht, um Ihre Lieferantenbeziehungen zu stärken und Risiken zu minimieren.

BMO



**Weitere Infos zum Management
von Drittanbieterrisiken**



Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen



1,6 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen** ist die Zeit, die Lieferanten benötigen, um auf digitale Anfragen zur Aktualisierung ihrer Angaben zu reagieren.

BEDEUTUNG:

- Fehler oder Lücken bei Lieferantendaten können in Unternehmen zu großen Problemen führen. Möglicherweise ändern Lieferanten ihre Bankverbindung oder Zahlungsinformationen, ohne den Käufer davon in Kenntnis zu setzen. Dies kann zu Bankgebühren und Verzögerungen führen.
- Verspätet eingereichte Bescheinigungen und Informationen ziehen eine teure manuelle Nachverfolgung durch Lieferantenmanager nach sich.
- Mit einem digitalen Self-Service-Prozess zur selbständigen Verwaltung von Lieferanteninformationen lassen sich Fehler und Betrug verhindern: Es kommt weder zu manuellen Fehlern bei der Dateneingabe noch zu unbefugten Änderungen.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Fordern Sie fehlende Lieferanteninformationen über BSM-Plattformen an, wenn der Lieferant am stärksten eingebunden ist – zum Beispiel bei der Auftrags- oder Rechnungsabwicklung.
- Sie können Lieferanten etwa darauf hinweisen, dass die eingereichte Rechnung nicht beglichen werden kann, wenn Ihnen keine aktuellen Bankdaten vorliegen.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre P2P- und Lieferantenmanagementsysteme sowohl für die Käufer als auch für die Lieferanten benutzerfreundlich sind.

Ausfüllrate von Risikobewertungen



82,6 %

HAUPTVORTEIL:
WENIGER RISIKEN

DEFINITION:

Für die **Ausfüllrate von Risikobewertungen** wird gemessen, wie viele Drittanbieter digital verwaltete Risikofragebögen vollständig ausfüllen.

BEDEUTUNG:

- Unternehmen arbeiten mit vielen Drittanbietern zusammen, die eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen liefern. Einige dieser Drittanbieter führen wichtige und wesentliche Funktionen für das Unternehmen aus. Es ist wichtig, die Lieferanten und Subunternehmen zu ermitteln, die zum Beispiel ein Informationssicherheitsrisiko darstellen.
- Durch digital versendete Risikofragebögen an wichtige Drittanbieter können Sie vorhandene Maßnahmen zur Risikosteuerung und -minderung besser einschätzen. So können Sie eine größere Anzahl von Drittanbietern bewerten und Überprüfungen häufiger und konsequenter durchführen.
- Digitale Risikobewertungen verringern auch den manuellen Aufwand für die Risikoteams Ihres Unternehmens. Die Teammitglieder können sich somit auf wichtigere Aufgaben konzentrieren.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Ergänzen Sie Ihre Geschäftsbedingungen um einen Absatz, in dem Sie Lieferanten verpflichten, die Risikofragebögen regelmäßig zu beantworten.
- Wählen Sie eine für Lieferanten leicht zu bedienende Plattform aus, und achten Sie darauf, wo es Schwierigkeiten oder Fragen gibt.
- Stellen Sie sicher, dass sich die Fragebögen leicht aktualisieren oder ergänzen lassen, damit kritische Punkte geklärt werden können. Nehmen Sie ggf. eine Compliance-Anforderung für neue und regelmäßig wechselnde Vorschriften auf.

[Weitere Infos zur Bewertung von Lieferantenrisiken](#)



Durchlaufzeit von Risikobewertungen



37,4 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
WENIGER RISIKEN

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit von Risikobewertungen** ist die Zeitspanne, die Drittanbieter benötigen, um auf Risikobewertungen zu reagieren.

BEDEUTUNG:

- Je schneller wichtige Drittanbieter ihre Risikobewertungen abschließen, desto schneller können diese Informationen ausgewertet und eingestuft werden, und desto besser kann die Dienstleistungsqualität für Ihr Unternehmen sein.
- Käufer können schneller Entscheidungen über bevorzugte Lieferanten und Alternativen treffen.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Verpflichten Sie Lieferanten durch entsprechende Geschäftsbedingungen dazu, innerhalb eines bestimmten Zeitraums Risikobewertungen durchzuführen.
- Überprüfen Sie die Bewertungen und finden Sie heraus, wo sich diese eventuell vereinfachen lassen, z. B. durch gezieltere Fragen zu den Risiken, die für die jeweilige Geschäftsbeziehung relevant sind.
- Zentralisieren Sie das Risikomanagement auf einer einzigen unternehmensweiten BSM-Plattform. So lässt sich vermeiden, dass Lieferanten mehrere Bewertungsanfragen aus verschiedenen Unternehmensbereichen erhalten oder aufgefordert werden, bereits vorgelegte Informationen erneut bereitzustellen.

*Weitere Infos zum
Risikomanagement für bessere
Resilienz und Compliance*



Rechnungsverarbeitung

„Als wir unsere weltweiten Standorte eröffneten und international tätig wurden, war das für die Kreditorenbuchhaltung und den Einkauf wie in der bekannten Szene aus Harry Potter, in der Briefumschläge durch die Tür hereinflatterten. Da war klar, dass wir unsere Zahlungsabläufe schnell auf Vordermann bringen mussten.“

– Ionis Pharmaceuticals, US-amerikanisches Biotechnologieunternehmen

- Da finanziell betrachtet viel auf dem Spiel steht, muss sich **die Kreditorenbuchhaltung** auf Verbindlichkeiten und Rückstellungen konzentrieren können, anstatt unzählige Papier- oder PDF-Rechnungen zu bearbeiten. Verzögerungen und Fehler im Zusammenhang mit Papier- oder PDF-Rechnungen beeinträchtigen das Finanzreporting, wirken sich negativ auf das Working Capital Management aus und öffnen doppelten Zahlungen und Betrug Tür und Tor.
- Die digitale Rechnungsverarbeitung verhindert, dass Rechnungen vergessen werden oder verloren gehen. Dies ist für Rückstellungen nützlich, da vor Abschluss der Kreditorenbuchhaltung mehr Rechnungen pro Abrechnungsperiode bearbeitet werden können. Kurz vor Buchungsabschluss eingehende Rechnungen werden mit größerer Wahrscheinlichkeit noch rechtzeitig bearbeitet, da die digitale Rechnungsabwicklung weniger Zeit in Anspruch nimmt.

Weitere Infos zur Digitalisierung
der Kreditorenbuchhaltung



IONIS

Elektronische Rechnungsverarbeitung



80,1 %

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Der KPI „**elektronische Rechnungsverarbeitung**“ gibt den Prozentsatz der Rechnungen an, die mit elektronischen, hoch automatisierten Tools verarbeitet werden.

BEDEUTUNG:

- Elektronische Rechnungen statt Papierrechnungen verbessern die Compliance, da nicht konforme Rechnungen über automatisierte Kontrollen herausgefiltert werden. Darüber hinaus haben Lieferanten in Echtzeit Einblick in den Genehmigungs- und Zahlungsstatus von Rechnungen, was die Abwicklung von Streitfällen vereinfachen kann.
- Ein hoher Prozentsatz an elektronischen Rechnungen erhöht auch die Wahrscheinlichkeit, dass Zahlungen pünktlich – das heißt, weder zu früh noch zu spät – erfolgen. Dies wiederum optimiert das Working Capital und stärkt die Lieferantenbeziehungen. Außerdem wird sichergestellt, dass vermehrt Skonti realisiert werden können, da Rechnungen, die den gesetzlichen Pflichtangaben entsprechen und automatisch mit der Bestellung abgeglichen wurden, ohne weitere Genehmigungen für den Zahllauf zur Verfügung gestellt werden können.
- Ein weiteres Plus: Weniger Papierverbrauch hat auch erhebliche [Vorteile für die Umwelt](#).



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN: *JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER*

- Verlangen Sie den Einsatz eines Systems, das eine leistungsstarke Rechnungsverarbeitung mit den Beschaffungsprozessen verknüpft (d. h. eine umfassende BSM-Plattform). So können Rechnungen automatisch mit Bestellungen und Bestätigungen über Wareneingang oder erbrachte Dienstleistungen abgeglichen werden.
- Achten Sie darauf, dass Ihre BSM-Plattform den Lieferanten eine moderne und angenehme Benutzererfahrung bietet. So lässt sich die Akzeptanz für die elektronische Rechnungsverarbeitung erhöhen.
- Bieten Sie Lieferanten einen offenen, reibungslosen Zugriff auf mehrere automatisierte Kanäle, über die sie Rechnungen einreichen können. Stellen Sie gleichzeitig maximale Transparenz über den Status ihrer Rechnungen und Zahlungen sicher.

*Weitere Infos zum
Rechnungsmanagement*



Durchlaufzeit bei der Rechnungsfreigabe



11 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit bei der Rechnungsfreigabe** ist die durchschnittliche Zeitspanne zwischen dem Eingang einer Rechnung in das System und dem Zeitpunkt, an dem sie zur Zahlung freigegeben (aber nicht unbedingt bezahlt) wird.

BEDEUTUNG:

- Bei Papierrechnungen und separaten Genehmigungsprozessen kann es Tage oder gar Wochen dauern, bis eine einfache Rechnung freigegeben wird. Die Buchhaltung hat keinen Einblick in den Rückstand bei der Rechnungsverarbeitung.
- Kürzere Freigabezeiten tragen dazu bei, verspätete Zahlungen sowie Vertragsstrafen und potenzielle Frustration bei Lieferanten zu vermeiden, die in schweren Fällen sogar zu unwirksamen Verträgen oder zur Ablehnung zukünftiger Projekte führen kann.
- Durch schnellere Freigaben können Skonti in Anspruch genommen werden, was sich positiv auf die Rendite des Working Capitals auswirkt. Die Finanzabteilungen können ihre Bücher eher abschließen, da Rechnungen schneller abgearbeitet werden.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie gegebenenfalls Richtlinien mit unterschiedlichen Genehmigungsketten, die sich nach der Menge oder Warengruppe richten.
- Konfigurieren Sie die Systeme so, dass vorab genehmigte Rechnungen mit kleinen Beträgen automatisch freigegeben werden. So können beispielsweise auftragsbasierte Rechnungen unter 1.000 Euro automatisch oder mit nur einer Genehmigung in der Kette freigegeben werden.
- Erwägen Sie, von einem Dreifachabgleich (mit Wareneingängen) zu einem Zweifachabgleich überzugehen, bei dem nur Rechnungen freigegeben werden. Auf diese Weise müssen die Beschäftigten nicht mehr für das Wareneingangs- und Rechnungsverfahren geschult werden, sondern nur für Rechnungsfreigaben.

*Weitere Infos zur Neugestaltung
des Kreditorenprozesses*



Erstmaliger Übereinstimmungsgrad



87,4 %

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Der **erstmalige Übereinstimmungsgrad** bezieht sich auf den Prozentsatz der Rechnungen, die über einen Zweifach- oder Dreifachabgleich mit Bestellungen und Wareneingang abgewickelt werden, ohne dass Ausnahmen gehandhabt werden müssen.

BEDEUTUNG:

- Ein hoher Übereinstimmungsgrad spricht für Effizienz, da Rechnungen, die beim Abgleich durchfallen, manuell überprüft werden müssen.
- Ein hoher Übereinstimmungsgrad kann auch ein Zeichen für die Effektivität von Compliance-Richtlinien sein und nutzt erheblich der Risikominderung.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN: *JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER*

- Durch die Digitalisierung von Bestellungen und Rechnungen lässt sich der erstmalige Übereinstimmungsgrad deutlich erhöhen.
- Wenn Sie Beschaffung und Rechnungsverarbeitung auf einer einzigen Plattform zusammenführen, geben Sie Lieferanten die Möglichkeit, eine Bestellung auf der Grundlage der Auftragsbestätigung automatisch in eine Rechnung „umzuwandeln“. Dies führt zu einem hohen Übereinstimmungsgrad.
- Um die Effizienz weiter zu steigern, können Unternehmen festlegen, dass Rechnungen, die bei einem Dreifachabgleich innerhalb der Toleranzen bleiben, automatisch bezahlt werden. So entsteht ein Kreditorenprozess, der kein Eingreifen erfordert.

*Weitere Infos zur Automatisierung
der Kreditorenbuchhaltung*



Spesen

„Wir haben uns aus zwei Gründen für das Reisekostenprojekt entschieden: zum einen, um den Ablauf für Reisekosten und Spesen zu automatisieren, und zum anderen, um den Prozess zu straffen. So wird den Beschäftigten, die Spesen genehmigen, in der Praxis erhebliche Arbeit abgenommen.

– Service Corporation International (SCI),
US-amerikanisches Bestattungsunternehmen

- Vollständige Transparenz über die Spesenabrechnungen von Beschäftigten ist die Voraussetzung, um Kosten kontrollieren und Unternehmensrichtlinien einhalten zu können.
- Ein smartes Spesenmanagement kann unnötige Ausgaben verringern, die Einhaltung von Richtlinien gewährleisten und die Effizienz durch weniger manuellen Arbeitsaufwand drastisch steigern.
- Jetzt, wo die Zahl der Geschäftsreisen wieder zunimmt, kommt es darauf an, dass Sie Ihr Reisekostenmanagement optimieren, um künftigen Herausforderungen immer einen Schritt voraus zu sein.

**Weitere Infos zu einem
nahtlosen Spesenmanagement**



Genehmigungszeit für Spesenabrechnungen



6,5 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Genehmigungszeit für Spesenabrechnungen** ist die durchschnittliche Zeitspanne zwischen dem Eingang einer Spesenabrechnung im System und dem Zeitpunkt, an dem sie zur Zahlung freigegeben wird.

BEDEUTUNG:

- Für Beschäftigte, die Artikel oder auch Dienstleistungen (wie Internet- und Telefonrechnungen) abrechnen, ist ein langes Warten auf die Erstattung sehr frustrierend.
- Eine kurze Genehmigungszeit trägt dazu bei, dass Spesenabrechnungen rechtzeitig eingereicht werden, und verbessert auch die Budgetkontrolle.
- Auf Papier oder Excel basierende Prozesse und voneinander abgekoppelte Spesenmanagementsysteme machen es der Kreditorenbuchhaltung nahezu unmöglich, Spesenerstattungen schnell zu verarbeiten.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Schaffen Sie Anreize zur elektronischen Erfassung von Belegen für Spesen, wenn diese anfallen.
- **Nutzen Sie künstliche Intelligenz (KI)**, um den Inhalt von Quittungen zu erfassen und automatisch Spesenkategorien und -felder auszufüllen.
- Bieten Sie die Möglichkeit, Spesenabrechnungen in Echtzeit über Mobilgeräte einzureichen. Damit erhöhen Sie die Akzeptanz für das Ausgabenmanagement und die dafür verwendete Technologie und steigern auch die Kontrolle, die Compliance und den Anteil kontrollierter Ausgaben.

Weitere Infos zu einem umfassenden Spesenmanagement



Richtlinienkonforme Spesenabrechnungspositionen



98,0 %

HAUPTVORTEIL:
WENIGER RISIKEN

DEFINITION:

Richtlinienkonforme Spesenabrechnungspositionen messen den Prozentsatz der Positionen, die die Richtlingengrenzen in Spesenabrechnungen erfüllen.

BEDEUTUNG:

- Selbst wenn es klare Richtlinien für die Spesenabrechnung gibt, kennen die Beschäftigten diese oft nicht und reichen Abrechnungen ein, die nicht den Vorgaben entsprechen. Da Manager diese Abrechnungen häufig ohne eingehende Prüfung genehmigen, kommt es vielfach zu Fehlern und Compliance ist nicht mehr gegeben.
- Eine hohe Anzahl von Abrechnungspositionen, die mit der Reisekostenrichtlinie konform gehen, ist ein Hinweis auf ein erfolgreiches Spesenmanagement.
- Dies senkt wiederum die Kosten für manuelle Audits (Abbau des Verwaltungsaufwands) und verkürzt die Zeit bis zur Rückerstattung.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Setzen Sie ein System mit Benachrichtigungen oder Warnungen ein, die den User in Echtzeit auf Positionen hinweisen, die eventuell nicht mit der Richtlinie vereinbar sind.
- Überwachen Sie Ausgaben mithilfe von KI, um **Fälle zu erkennen, in denen die Regeln nicht eingehalten werden.**
- Nutzen Sie für das Benchmarking Ihrer Richtlinien Community-Daten, um herauszufinden, wo Änderungen die Compliance verbessern könnten.

*Weitere Infos zu neuen Ansätzen
im Spesenmanagement*



Zahlungen

„Vor der Einführung digitaler Zahlungen war unser Prozess für die Bezahlung von Lieferanten sehr schwerfällig. Wir nutzten dazu unser ERP-System und die Zahlungsdatei war häufig fehlerhaft, so dass die Dateien manuell aktualisiert werden mussten. Nicht gerade die beste Methode für die Compliance.“

– ThoughtSpot, US-amerikanischer Anbieter von Business-Intelligence-Analysesoftware

- Im Arbeitsumfeld von heute spielt Telearbeit eine immer größere Rolle. Hier sorgen papierbasierte Zahlungsabläufe für Mehraufwand, da sie die Logistik, die mit der manuellen Genehmigung und Auszahlung an die Lieferanten einhergeht, zusätzlich erschweren.
- Digitale Zahlungslösungen bieten in Sachen Flexibilität und Effizienz viele Vorteile. Wenn Sie die Bezahlung freigegebener Rechnungen und Spesen über Ihr P2P-System an die Bank digitalisieren, brechen Sie Silos auf, ermöglichen einen automatischen Abgleich und reduzieren das Fehler- und Betrugsrisiko.
- Wenn Sie anstelle von Firmenkreditkarten mit hohem Limit einmalige **virtuelle Karten** für vorab genehmigte Käufe ausstellen, verringern Sie das Risiko von Kreditkartenbetrug. Durch virtuelle Karten erhöht sich auch der Anteil an kontrollierten Ausgaben. Die Karten erlauben es den Unternehmen, Bankrabatte auszuschöpfen und somit ihr Working Capital zu optimieren und gleichzeitig ihre Kontrolle auszuweiten.

Weitere Infos zur digitalen Zahlungsabwicklung



ThoughtSpot®



Digital bezahlte Rechnungen



86,1%

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Digital bezahlte Rechnungen geben an, wie viele von den insgesamt auf der Coupa BSM-Plattform verarbeiteten elektronischen Rechnungen digital abgewickelt werden.

BEDEUTUNG:

- Mehr digitale Zahlungen tragen dazu bei, die Zahlungswege zu optimieren, und senken die Transaktionsgebühren. Die Vorteile: weniger manueller Aufwand, bessere betriebliche Effizienz sowie eine niedrige Fehlerwahrscheinlichkeit und damit auch weniger Risiken.
- Digitale Zahlungen bieten die Chance, das Working Capital zu optimieren, Einsparungen durch Rabatte für virtuelle Karten zu erhöhen, Skonti für vorzeitige Zahlungen zu realisieren und die Beziehungen zu Lieferanten durch zeitsparende und weniger fehleranfällige Bezahlung zu stärken.
- Digitale Zahlungen ermöglichen einen automatischen digitalen Abgleich, so dass Ihre Kreditorenbuchhaltung ohne manuelle Eingriffe arbeiten kann. Ein zusätzliches Plus bei der digitalen Rechnungsbegleichung ist die höhere Zahlungssicherheit und ein stärkerer Schutz vor Zahlungsbetrug.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Binden Sie digitale Zahlungsmöglichkeiten in Ihr P2P-System ein, um Datenkontinuität, einen automatischen Abgleich von Kontoauszügen und mehrere automatische Prüfungen zur Fehlerminimierung zu gewährleisten.
- Erweitern Sie Ihre digitale Zahlungsstrategie um virtuelle Karten. Nehmen Sie eine Option für die Bezahlung mit Karte in Ihre Bestellungen auf. So können Sie den Rechnungs- und Zahlungsvorgang elektronisch abwickeln und vollständig auf Papier verzichten.
- Unterstreichen Sie, welche Vorteile digitale Zahlungen den Lieferanten bieten: Sie können den Zahlungsfortschritt online verfolgen, und ihre eigene Debitorenbuchhaltung muss sich nicht mit Papierrechnungen herumschlagen. Erhöhen Sie die Akzeptanz, indem Sie digitale Zahlungen in die Bedingungen ausgehandelter Verträge aufnehmen.

**5 häufige Schwachstellen
bei der Zahlungsabwicklung**



Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung



85,2 %

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Der KPI „**Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung**“ spiegelt den Anteil an Lieferanten wider, die digitale Zahlungen akzeptieren, also auf Schecks oder externe Banküberweisungen verzichten.

BEDEUTUNG:

- Digitale Zahlungen sorgen für einen schlanken Kreditorenprozess, da alle Zahlungen über dasselbe System erfolgen. Die zentrale Zahlungsüberwachung und -abwicklung erhöht die Effizienz.
- Mit digitalen Zahlungen lassen sich außerdem vorschrittmäßige Kontrollen einrichten, was die Compliance verbessert. Klare Regeln darüber, wer genehmigen darf und welche Genehmigungsketten gelten, schränken bei digitalen Zahlungen Betrugsmöglichkeiten durch Personen mit kriminellen Absichten ein.
- Die digitale Transformation der Zahlungsabwicklung unterstützt das moderne Arbeitsumfeld, in dem viele Beschäftigte im Homeoffice tätig sind, und bietet Unternehmen Agilität und Flexibilität unabhängig vom Standort.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN: *JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER*

- Stellen Sie sicher, dass Sie über verlässliche Lieferantendaten verfügen. Binden Sie so viele Lieferanten wie möglich an Ihre Zahlungsplattform an. Erhöhen Sie die Akzeptanz durch Anreize wie Rabatte für frühzeitige Zahlungen oder flexible Zahlungsbedingungen.
- Fördern Sie bei Lieferanten das Bewusstsein für Zahlungen mit virtuellen Karten. Prüfen Sie, ob einmalige Long-Tail-Lieferanten virtuelle Karten als Zahlungsmethode akzeptieren. Nehmen Sie Zahlungen mit virtuellen Karten als bevorzugte Zahlungsmethode in Bestellungen auf.
- Nutzen Sie eine BSM-Plattform, die aufzeigt, welche Lieferanten bereits bei anderen Einkäufern digitale Zahlungsmethoden akzeptieren. Setzen Sie digitale Zahlungen bevorzugt bei diesen Lieferanten ein.

Weitere Infos zur Transformation
von Geschäftszahlungen



Durchlaufzeit für Rechnungsfreigaben im Stapelverfahren



1,6 Geschäftsstunden

HAUPTVORTEIL:
BESSERE BETRIEBLICHE
LEISTUNG

DEFINITION:

Die **Durchlaufzeit für Rechnungsfreigaben im Stapelverfahren** misst, wie schnell eine im Stapelverfahren abgewickelte Zahlung an einen Lieferanten genehmigt werden kann.

BEDEUTUNG:

- Die digitale Straffung von Stapelgenehmigungen erlaubt mehr Automatisierung, macht Genehmigungen schneller und sicherer und erhöht die Effizienz.
- Eine schnellere und pünktliche Bezahlung stärkt die Lieferantenbeziehung. Sie können sogar noch einen Schritt weitergehen, indem Sie Rabatte für frühzeitige Bezahlungen nutzen.
- Digitale Prozesse verkürzen nicht nur die Genehmigungszeit, sondern sorgen auch für klar getrennte Aufgaben in der Genehmigungskette – so ist jede Rolle eindeutig festgelegt. Das schafft mehr Klarheit und Sicherheit.



MÖGLICHE VERBESSERUNGEN:

JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Straffen Sie Genehmigungsabläufe, wo immer dies möglich ist, indem Sie den Umfang der Genehmigungskette/ Genehmigungsmatrix auf ein Minimum reduzieren.
- Binden Sie in jedem Genehmigungsprozess mehrere Genehmigende ein. So verhindern Sie Engpässe, sollte eine Person aus irgendeinem Grund ausfallen.

*Weitere Infos zu aktuellen
Trends im Zahlungsmanagement*



United by the Power of Spend

Unternehmen sind heute gefordert, die Leistung, die früher von der Beschaffung, der Finanzabteilung, dem Supply-Chain-Team und der IT allein erbracht wurde, noch zu übertreffen. Das ist kein leichtes Unterfangen. Jede im Unternehmen getroffene Ausgabenentscheidung kann sich theoretisch exponentiell auf das Unternehmen selbst und die Welt auswirken. Ein durchschlagender Erfolg ist nur dann möglich, wenn bei den Geschäftsausgaben alle an einem Strang ziehen.

Mit Business Spend Management lassen sich die Vorteile eines starken Ausgabenmanagements unternehmensweit nutzen. Unternehmen, die BSM gewinnbringend einsetzen, profitieren in jeder Hinsicht. Sie erfüllen einen sinnvollen Zweck und sind leistungstark und rentabel. Cloud-Plattformen, maschinelles Lernen und KI ermöglichen die Optimierung von Geschäftsausgaben und ein umfassendes Management mit vollständiger Transparenz und Kontrolle.

Die Cloud-Plattform von Coupa unterstützt alle Technologiefunktionen, die für ein bedarfsgerechtes Business Spend Management **einschließlich ausfallsicherer Lieferketten** erforderlich sind. Darüber hinaus bieten anonymisierte, aggregierte Community-Daten die Chance, Ihre Performance zu bewerten, bessere Kaufentscheidungen zu treffen und sich kontinuierlich zu verbessern.

Wenn Sie mehr über Coupa und unsere BSM-Funktionen erfahren möchten, lesen Sie unser E-Book **„Nutzen Sie die Macht der Ausgaben“**.

[Zum E-Book](#)



Weitere Links:

coupa.com/de/benchmark

coupa.com/de/loesungen/suite-synergy

coupa.com/de/community

coupa.com/de/resources

coupa.com/de/customers

coupa.com/de/kontakt

20 KPIs für das Business Spend Management

	KPI	ZIEL	BENCHMARK
ESG	 Ausgaben bei divers eingestuften Lieferanten	MÖGLICHST HOHER WERT	23,9 %
SOURCE-TO-CONTRACT	 Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	8,1 Geschäftstage
	 Strukturierte Ausgaben	MÖGLICHST HOHER WERT	64,8 %
	 Vertragsgebundene Ausgaben	MÖGLICHST HOHER WERT	79,2 %
	 Hauptlieferanten	MÖGLICHST HOHER WERT	19,9 %
	 Elektronische Verarbeitung von Bestellungen	MÖGLICHST HOHER WERT	99,0 %
BESCHAFFUNG	 Durchlaufzeit von Bestellanforderungen bis zur Bestellung	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	4,5 Geschäftsstunden
	 Abnahmezeit für erbrachte Dienstleistungen	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	8,0 Geschäftsstunden
	 Vorab genehmigte Ausgaben	MÖGLICHST HOHER WERT	95,3 %
	 Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	1,6 Geschäftsstunden
LIEFERANTENMANAGEMENT UND DRITTANBIETERRISIKEN	 Ausfüllrate von Risikobewertungen	MÖGLICHST HOHER WERT	82,6 %
	 Durchlaufzeit von Risikobewertungen	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	37,4 Geschäftsstunden
	 Elektronische Rechnungsverarbeitung	MÖGLICHST HOHER WERT	80,1 %
RECHNUNGEN	 Durchlaufzeit für Rechnungsfreigaben	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	11 Geschäftsstunden
	 Erstmaliger Übereinstimmungsgrad	MÖGLICHST HOHER WERT	87,4 %
	 Genehmigungszeit für Spesenabrechnungen	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	6,5 Geschäftsstunden
SPESEN	 Richtlinienkonforme Spesenabrechnungspositionen	MÖGLICHST HOHER WERT	98,0 %
	 Digital bezahlte Rechnungen	MÖGLICHST HOHER WERT	86,1 %
ZAHLUNGEN	 Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung	MÖGLICHST HOHER WERT	85,2 %
	 Durchlaufzeit für Rechnungsfreigaben im Stapelverfahren	MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	1,6 Geschäftsstunden

Coupa

Coupa stellt eine Cloud-Plattform für Business Spend Management (BSM) bereit, die Prozesse in den Bereichen Supply Chain, Beschaffung und Finanzen vereinheitlicht. Mithilfe von Coupa können Unternehmen auf der ganzen Welt den Wert ihrer Geschäftsausgaben maximieren und ihre Ziele erreichen.

Mehr als 2.500 Kunden der Coupa-Community erzielen so aus direkten und indirekten Ausgaben in Höhe von über 3,3 Billionen USD den maximalen Mehrwert.

Weitere Informationen über Coupa erhalten Sie auf unserer Website unter www.coupa.com/de. Sie können uns auch auf [LinkedIn](#) oder [Twitter](#) folgen.

