



SPEND MANAGEMENT: DER BENCHMARK-REPORT 2024 VON COUPA

Make Margins Multiply™: Wichtige KPIs für höhere Margen

Der vorliegende Bericht dokumentiert relevante Benchmarks und Einblicke anhand von Performance-Daten aus der Coupa-Community. CFOs sowie Finanz- und Beschaffungsverantwortliche erfahren darin, was die KI-gestützte Source-to-Pay-Plattform von Coupa zum Margen-Multiplikator macht und wie sie optimal eingesetzt werden kann.

Inhalt

EINLEITUNG

ERFOLGREICH UNTER NEUEN RAHMENBEDINGUNGEN.....	2
DIE KPIS IM ÜBERBLICK	3
DATEN UND KI ALS MARGEN-MULTIPLIKATOREN.....	4
EINSPARUNGEN INSGESAMT	5

ESG UND RISIKEN

ESG-COMPLIANCE SICHERSTELLEN UND RISIKEN MANAGEN	7
LIEFERANTENDIVERSITÄT	8
AUSFÜLLRATE VON RISIKOBEWERTUNGEN.....	9
DURCHLAUFZEIT VON RISIKOBEWERTUNGEN.....	10
DURCHLAUFZEIT FÜR DIE VERARBEITUNG VON LIEFERANTENINFORMATIONEN	11

SOURCE-TO-CONTRACT

KOSTEN UND RISIKEN IM SOURCING-PROZESS SENKEN.....	13
DURCHLAUFZEIT FÜR DAS VERTRAGSMANAGEMENT	14
STRUKTURIERTE AUSGABEN.....	15
VERTRAGSGEBUNDENE AUSGABEN	16
AUSGABEN BEI HAUPTLIEFERANTEN.....	17

BESCHAFFUNG

WENIGER KOSTEN UND MEHR EFFIZIENZ IN DER BESCHAFFUNG	19
VORAB GENEHMIGTE AUSGABEN.....	20
ELEKTRONISCHE VERARBEITUNG VON BESTELLUNGEN.....	21
DURCHLAUFZEIT VON ANFORDERUNGEN BIS ZUR BESTELLUNG.....	22

CASH- UND LIQUIDITÄTSMANAGEMENT

MEHR RENDITE DURCH LIQUIDITÄTSOPTIMIERUNG.....	24
AUTOMATISCHER ABGLEICH.....	25
CASH-CONCENTRATION-INDEX.....	26

E-INVOICING

MEHR EFFIZIENZ UND WENIGER BETRUG MIT E-RECHNUNGEN	28
ELEKTRONISCHE RECHNUNGSVERARBEITUNG	29
DURCHLAUFZEIT VON RECHNUNGSFREIGABEN.....	30
RECHNUNGSABGLEICH IM ERSTEN ANLAUF	31

SPESEN

KOSTENKONTROLLE UND EFFEKTIVER PERSONALEINSATZ BEI SPESEN	33
GENEHMIGUNGSDAUER VON SPESENABRECHNUNGEN.....	34
REGELKONFORME SPESENPOSITIONEN	35

ZAHLUNGEN

EIN MODERNES ZAHLUNGSSYSTEM FÜR MEHR RESILIENZ.....	37
DIGITAL BEZAHLTE RECHNUNGEN	38
LIEFERANTEN MIT DIGITALER ZAHLUNGSABWICKLUNG.....	39
DURCHLAUFZEIT FÜR DIE GENEHMIGUNG VON ZAHLUNGSLÄUFEN.....	40

FAZIT

DIE KPIS IM ÜBERBLICK..... 42

Erfolgreich unter neuen Rahmenbedingungen

Heute kämpft fast jedes Unternehmen mit erodierenden Margen. Das liegt zum einen am Marktdruck in einem volatilen Umfeld und zum anderen an internen Ineffizienzen. Wie Unternehmen mit dieser schwierigen Situation umgehen, bestimmt, ob sie einfach nur überleben oder ob sie es schaffen, erfolgreich rentables Wachstum zu generieren. Das Problem wird jeden Tag größer. Und vielen erscheint es illusorisch, die Erosion der Margen zu stoppen.

Ob Unternehmen den Kampf gewinnen, hängt stark davon ab, inwieweit Finanzabteilung und Beschaffung fortschrittliche Technologien einsetzen und Prozesse neu aufsetzen können, um trotz des Drucks von außen Margen-Multiplikatoren zu schaffen. Dabei spielen Fragen wie diese eine Rolle:

- Können wir unsere Kosten präzise kontrollieren, um Cashflow und Margen zu erhöhen?
- Wo können wir mehr Geldmittel freisetzen?
- Bei welchen Lieferanten stimmen Preis, Geschwindigkeit und Nachhaltigkeit?

Sie nutzen Margen-Multiplikatoren, um ihre Aktivitäten anzupassen und ein exponentielles Margenwachstum zu erzielen.

In diesem Bericht finden Unternehmen jeder Größe und Branche Best Practices für die Optimierung ihrer Margen. Er stellt **22 operative KPIs** mit Benchmarks aus der Coupa-Community vor und gibt Tipps, was Sie tun können, um Ihre eigenen Werte zu verbessern. Sie erfahren darin:

- Wie anpassungsfähig Ihr Unternehmen ist
- Mit welchen Investitionen und Maßnahmen Sie Ihre operativen Margen steigern können
- In welchen Situationen KI zu besseren Ergebnissen und smarten Entscheidungen führt

Top-Ergebnisse von Coupa-Kunden

Einsparungen in Höhe von 17 Millionen Pfund, die in die Transformation des Unternehmens investiert werden konnten



30 % schnellere Durchlaufzeit bei Anforderungen im Jahresvergleich



60 % weniger Single-Source-Lieferanten



Bestellung aller indirekten Güter für die Eröffnung eines neuen Geschäftsstandorts **innerhalb weniger Minuten statt Wochen**

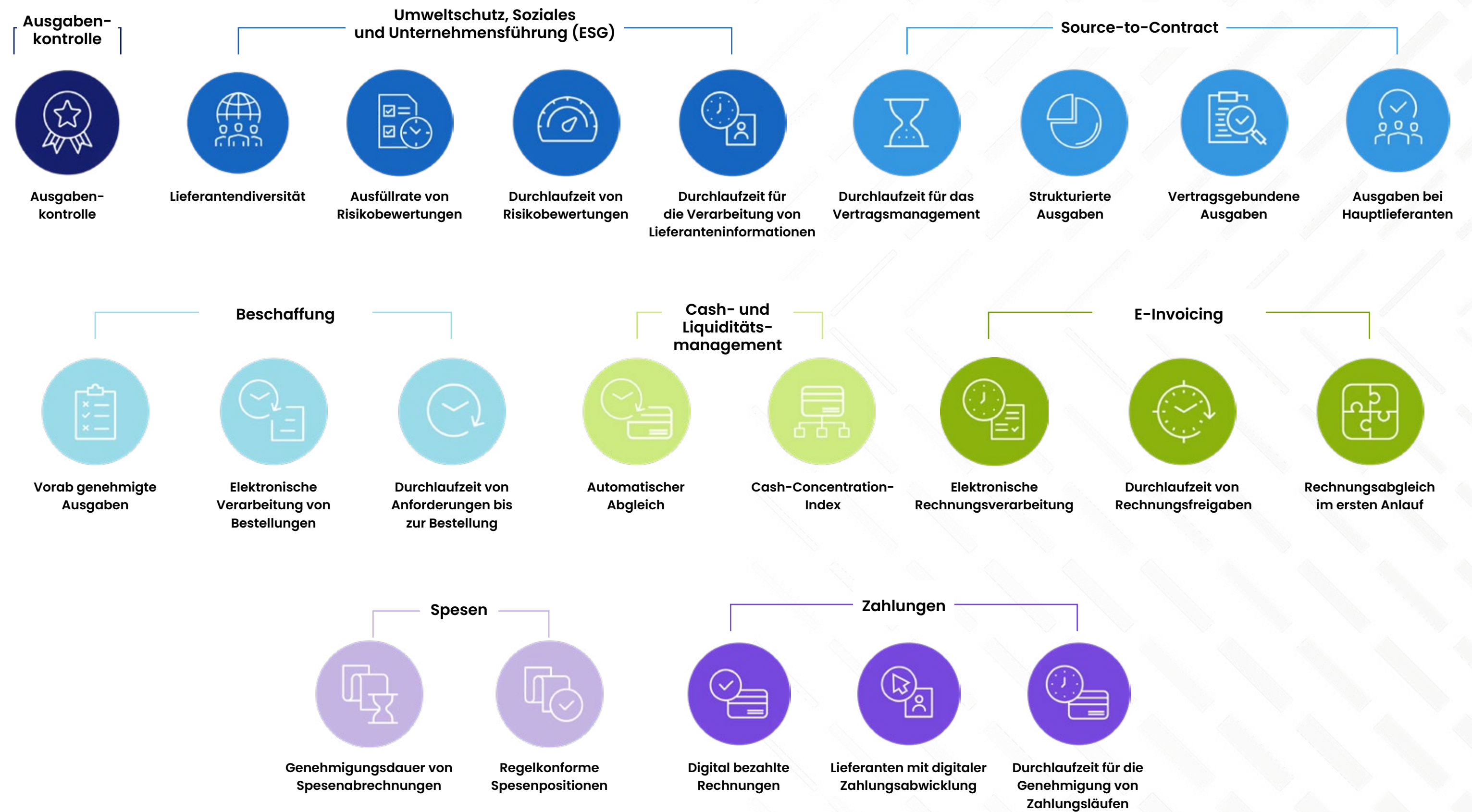
NORDSTROM

22 KPIs zu Source-to-Pay

Die Best Practices zu den Benchmarks in diesem Bericht greifen ineinander. Bei ganzheitlicher Anwendung auf den S2P-Prozess entsteht ein Multiplikator-Effekt, der die operativen Margen von Unternehmen wachsen lässt.

Alle Benchmarks in diesem Bericht entsprechen dem Medianwert, der von Coupa-Kunden im obersten Quartil des jeweiligen KPI erzielt wurde.

Auf den folgenden Seiten finden Sie außerdem Tipps, mit denen Sie Ihre Werte verbessern können. Diese Best Practices sind für alle Unternehmen geeignet und helfen Ihnen, effizienter zu werden, smarte Kompromisse zu finden und rentabler zu wachsen.



Daten und KI als Margen-Multiplikatoren

Was macht aus einem einfachen Zahlenwert einen Benchmark, der Unternehmen hilft, mehr Marge zu machen und rentabel zu wachsen? Es sind Daten. Und zwar Daten, die von unzähligen Kunden und Lieferanten bereitgestellt und über mehrere Jahre sicher und in ethischer Weise gesammelt, aufbewahrt und nur mit privaten Large Language Models (LLMs) genutzt wurden.

Daten sind das Herzstück jeder KI. Und jede KI ist nur so gut wie die Daten dahinter. Viele Anbieter arbeiten mit Daten, die aus dem Internet gezogen (oder über Umfragen ermittelt) wurden, die nur über wenige Monate gesammelt wurden oder nur wenige Kunden abdecken und die über öffentliche LLMs laufen. Das hat Folgen: KI-Lösungen, die mit solchen Daten trainiert werden, sind nicht geeignet, erodierenden Margen entgegenzuwirken.

IHR MARGEN-MULTIPLIKATOR: EINE KI MIT DEN RICHTIGEN DATEN

Coupa bietet Daten, die in dieser Form keine andere Lösung bereitstellt. Denn den Daten von Coupa liegen weltweite Echtzeittransaktionen in Höhe von insgesamt mehr als **6 Billionen US-Dollar** (umgerechnet etwa 5,5 Billionen Euro) von rund **10 Millionen** Käufern und Lieferanten zugrunde. Mit diesen Daten aus unserer Community trainieren wir unsere KI. Und das macht unsere KI zu Ihrem idealen Partner, wenn es darum geht, Ihre operativen Margen zu erhöhen. Zu dieser KI gehören auch innovative Funktionen wie Einblicke, Entscheidungsempfehlungen und automatisierte Aktionen, die wir seit mehr als einem Jahrzehnt gemeinsam mit unseren Kunden erarbeitet und weiterentwickelt haben.

Mehr zur KI von Coupa



100 %

der von uns befragten CFOs* setzen schon jetzt Künstliche Intelligenz ein, um Kosten zu senken und die Produktivität in verschiedenen Geschäftsbereichen zu erhöhen.

*Quelle: [Strategische CFOs: Vertrauen wiederfinden und das Potenzial von KI nutzen](#), Coupa, April 2024

Ausgabenkontrolle: Ein echter Multiplikator-Effekt für Ihre Margen



Einsparungen bei
Top-Unternehmen:

5,8 %

der Gesamtausgaben

Kurzfristige Maßnahmen können die Margenerosion nicht stoppen. Stattdessen braucht es einen verlässlichen, zukunftsfähigen und umfassenden Ansatz für ein rentables Wachstum, und zwar ein umfassendes Ausgaben-Controlling. Angesichts unsicherer Vertriebsprognosen nehmen CFOs und Finanzverantwortliche den Bereich stärker in den Blick, den sie tatsächlich beeinflussen können, und das ist das Ausgabenverhalten im Unternehmen. Und sie fragen sich in diesem Zusammenhang, wie der Ausgabenprozess konkret abläuft, was vor und nach einer Ausgabe passiert und welche Kontrollen es gibt.

Wie die folgenden KPIs zeigen, lassen sich Fragen wie diese nur mit einem lückenlosen Überblick über direkte und indirekte Ausgaben beantworten. Mit einer Spend-Management-Plattform erhalten die Verantwortlichen die nötige Transparenz, um zu verstehen, wie die verfügbaren Mittel im Unternehmen genutzt werden. Vorteile einer solchen Plattform sind beispielsweise:

- End-User können schnell und einfach Waren und Dienstleistungen zu vertraglich vereinbarten günstigen Preisen kaufen.
- Der Abgleich erfolgt automatisch. So lassen sich unnötige Transaktionskosten vermeiden und Barmittel können dort eingesetzt werden, wo sie benötigt werden.
- Mit E-Rechnungen und digitalen Zahlungen können Skonti und Rabatte besser ausgeschöpft werden, was sich positiv auf das Working Capital auswirkt.

Dank größerer Transparenz über alle Arten von Ausgaben, vom Wareneinsatz bis hin zu den Betriebsausgaben, können CFOs auch bei einer fortwährenden, strikten Ausgabenkontrolle das Wachstum des Unternehmens finanziell unterstützen.

„Unsere Branche kann sich nicht darauf verlassen, dass die Konjunktur im nächsten Jahr anzieht und wir wieder mehr Gewinn machen werden. Stattdessen müssen wir überlegen, wie wir unsere Ausgaben in Grenzen halten können, um auch bei minimalem Wirtschaftswachstum trotzdem rentabel wirtschaften zu können. Coupa gibt uns transparenten Einblick in alle Ausgaben und hilft uns dabei, unsere Aktivitäten zu optimieren – und zwar unabhängig von den Marktbedingungen.“

David Schorlemer, CFO

PROPETRO

A person wearing a white sweater is standing in a field of green wheat. They are holding a clipboard in their right hand and touching the wheat with their left hand. The background is a soft-focus field of wheat under a bright sky.

UMWELTSCHUTZ, SOZIALES UND UNTERNEHMENS- FÜHRUNG (ESG)

ESG-Compliance sicherstellen und Risiken managen

„Durch die **Digitalisierung unseres Risikomanagements** mit der Coupa-Plattform konnten wir als Bank schnell sehen, was unsere Lieferanten und Drittanbieter konkret für ihre Sicherheit und Resilienz tun.“

Bank of Montreal

- Zahlreiche Gesetze verlangen heute von Unternehmen mehr Initiative – sei es, sich stärker sozial zu engagieren, Emissionen zu reduzieren, für mehr Umweltschutz zu sorgen und Vorkehrungen gegen ethisches Fehlverhalten zu treffen. Und zwar nicht nur in den eigenen Betriebsabläufen, sondern auch in ihren Lieferketten. Bei Verstößen gegen entsprechende Vorschriften drohen Bußgelder und Imageverlust.
- Lieferantenbeziehungen sind heute komplexer denn je und die Vorgaben für die Datenerfassung und die Berichtspflichten nehmen stetig zu. Mit Excel und Co. und manuellen Abläufen können Unternehmen das nicht stemmen.

Mehr zu den Vorteilen eines
umfassenden Risikomanagements



Lieferantendiversität



*Überschneidungen zwischen den einzelnen Kategorien sind möglich. So können Lieferanten etwa als Kleinunternehmen und als von Frauen geführt gelten.

DEFINITION

Lieferantendiversität: Dieser KPI misst den Prozentsatz der Ausgaben auf der Coupa-Plattform bei Anbietern, die in die vorgegebenen Diversitätskategorien für Lieferanten fallen.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR NACHHALTIGKEIT

BEDEUTUNG

- Viele Unternehmen stehen aufgrund interner ESG-Programme (und in einigen Fällen auch durch gesetzliche Vorgaben) in der Pflicht, die Diversität in ihrem Lieferantenstamm zu erhöhen.
- Schon heute müssen staatliche Auftragnehmer in den USA ihre Ausgaben bei divers aufgestellten Lieferanten dokumentieren und ehrgeizige Vorgaben erfüllen. Und auch in Europa findet das Thema Lieferantendiversität immer mehr Beachtung. Unternehmen können hier den Weg für inklusive und integrative Beschaffungspraktiken ebnen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Diversifizieren Sie Ihren Lieferantenstamm mit einer Plattform, die automatisch Diversitäts-Zertifikate von Tier-1-Lieferanten erfasst und über einen Pool an vorausgewählten Lieferanten in gängigen Diversitätskategorien verfügt.
- Heben Sie als divers eingestufte Anbieter in den Suchergebnissen gezielt hervor oder zeigen Sie die Angebote solcher Lieferanten ganz oben an, um den Ausgabenanteil bei diesen Lieferanten zu erhöhen.
- Nutzen Sie Diversitäts-Dashboards im [SIM-Modul von Coupa](#), um die Ausgaben bei Tier-2-Lieferanten zu verfolgen und Aktivitäten und Transaktionen zu analysieren.

So erhöhen Sie Ihre Lieferantendiversität

Dieses Marktforschungsunternehmen nutzt Coupa, um seine Zielvorgaben für [Ausgaben bei als divers eingestuften Lieferanten](#) zu erreichen.



Ausfüllrate von Risikobewertungen



79,7 %
der ausgegebenen
Bewertungen

Ausfüllrate von Risikobewertungen: Dieser KPI gibt an, wie viele Drittanbieter digital verwaltete Risikofragebögen vollständig ausfüllen.

WIE WIR RISIKOMANAGEMENT MESSEN

Im Lauf der Jahre ist Coupa gewachsen und unsere Plattform hat sich weiterentwickelt. Dadurch hat sich auch unsere Definition von Risikomanagement verändert. Die Daten für diesen KPI zeigen auf, wie führende Unternehmen heute im realen Geschäftsumfeld und unter Berücksichtigung von Due-Diligence-Kriterien Risiken managen.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR RESILIENZ

- Ob Informationssicherheit oder ethische Sourcing-Praktiken – Unternehmen sind heute in vielen Bereichen auch für die Aktivitäten von Lieferanten und deren Zulieferern verantwortlich. Deshalb ist es wichtig, potenziell riskante Partner zu ermitteln.
- Die Zahl der gesetzlichen Vorschriften zum Thema ESG steigt rasant an. Dazu gehören zum Beispiel die Berichtsvorgaben zum Klimaschutz von der US-amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC (Securities and Exchange Commission) sowie die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) und die europäische Lieferkettenrichtlinie (Corporate Sustainability Due Diligence Directive, CSDDD), die für den europäischen Raum neue Berichtspflichten festlegen. Werden die Vorgaben nicht eingehalten, drohen Bußgelder.
- Die Teams können mit digitalen Fragebögen schnell mögliche Risiken erkennen und besser verstehen, wie sie sich vermeiden lassen. So können mehr Drittanbieter bewertet und Überprüfungen häufiger und konsistenter durchgeführt werden.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

🔗 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Legen Sie bereits in Ihren Geschäftsbedingungen fest, dass Lieferanten regelmäßig Risikobewertungen ausfüllen müssen.
- Eine benutzerfreundliche Plattform zeigt Ihren Teams, wo Lieferanten nicht weiterkommen. Außerdem können Fragebögen damit schnell an neue Vorgaben angepasst werden.

So können Sie Lieferantenrisiken managen



Durch [Digitalisierung](#) hat dieser Sach- und Unfallversicherer seine Ausgaben und Third-Party-Risiken in den Griff bekommen.

CNA

Durchlaufzeit von Risikobewertungen



30,1
Geschäftsstunden

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

DEFINITION

Durchlaufzeit von Risikobewertungen: Dieser KPI gibt an, wie lange Drittanbieter benötigen, um auf Risikobewertungen zu reagieren.

WIE WIR RISIKOMANAGEMENT MESSEN

Im Lauf der Jahre ist Coupa gewachsen und unsere Plattform hat sich weiterentwickelt. Dadurch hat sich auch unsere Definition von Risikomanagement verändert. Die Daten für diesen KPI zeigen auf, wie führende Unternehmen heute im realen Geschäftsumfeld und unter Berücksichtigung von Due-Diligence-Kriterien Risiken managen.

BEDEUTUNG

- Effiziente Überprüfungen machen es einfacher, neue Lieferanten einzugliedern und bei Bedarf kurzfristig Ersatz für problematische Anbieter zu finden. Die Teams im Risikomanagement können das Unternehmen so besser unterstützen.
- Einkäufer können sich anhand der Bewertungen schnell für oder gegen Lieferanten entscheiden, ohne dabei die Sorgfaltsprüfung außer Acht zu lassen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Bündeln Sie Ihr Third-Party-Risikomanagement auf einer Plattform, um Überprüfungen schneller abzuwickeln und Bewertungsvorlagen zu nutzen. Eine solche Plattform zeigt Ihnen auch, wo Lieferanten im Ablauf Schwierigkeiten haben, und erlaubt es, Ihre Fragebögen mit entsprechenden Empfehlungen anzupassen.
- Verbessern Sie den Austausch relevanter Daten, indem Sie Sourcing und Risikomanagement zusammenführen.
- Versenden Sie vor dem Ablauf von Zertifikaten automatisch Erinnerungen und definieren Sie fein abgestimmte Risiko-Scores für Vertragsprüfungen und Genehmigungs-Workflows.

So verbessern Sie mit Risikomanagement
Ihre Resilienz und Compliance



Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen



8,2
Geschäftsstunden

DEFINITION

Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen: Dieser KPI gibt an, wie lange Lieferanten benötigen, um auf digitale Anfragen zur Aktualisierung ihrer Daten zu reagieren.

WEITERENTWICKLUNG DER LIEFERANTENBEZIEHUNGEN

Im Lauf der Jahre ist Coupa gewachsen und unsere Plattform hat sich weiterentwickelt. Darum haben wir auch die Tools angepasst und überarbeitet, mit der unsere Kunden mit ihren Lieferanten zusammenarbeiten. Die Daten für diesen KPI zeigen auf, wie führende Unternehmen heute im realen Geschäftsumfeld und unter Berücksichtigung von Due-Diligence-Kriterien mit Lieferanten zusammenarbeiten.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

BEDEUTUNG

- Fehlerhafte oder unvollständige Lieferantendaten sind problematisch. Wenn Lieferanten zum Beispiel ihre Bankverbindung oder Zahlungsangaben ändern, ohne den Käufer davon in Kenntnis zu setzen, kann das zu Bankgebühren und Verzögerungen führen.
- Verspätet eingereichte Bescheinigungen, Zertifikate und Informationen erhöhen das Risiko und machen Nachfragen durch das zuständige Team erforderlich. Das kostet unnötig Zeit und Geld.
- Wenn Lieferanten ihre Informationen selbstständig digital eingeben und verwalten können, lassen sich Eingabefehler, Betrug oder unbefugte Änderungen vermeiden.
- Wenn Verträge schnell verfügbar sind, lassen sich Unsicherheiten entlang der Lieferkette ausräumen, was die Planung und Geschäftsabwicklung erleichtert.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Fordern Sie fehlende Informationen an, wenn Lieferanten bereits auf der Plattform aktiv sind. Das ist zum Beispiel bei der Abwicklung von Bestellungen oder Rechnungen der Fall.
- Weisen Sie Lieferanten beim Senden der Rechnung darauf hin, dass Rechnungen ohne aktuelle Bankverbindung nicht bezahlt werden.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Source-to-Pay-Lösung ein zuverlässiges Lieferantenmanagement bietet, für alle Seiten einfach zu verwenden ist und Sie beim Thema Compliance unterstützt.

So managen Sie Lieferanteninformationen



„Das SIM-Modul von Coupa für Lieferantendaten ist ein geniales Tool. Wir können damit nicht nur unseren automatisierten Onboarding-Prozess straffen, sondern [schützen auch die Daten der Lieferanten, die in unser System zurückfließen.](#)“

Chris Fontana
Director of Procurement

Freeman¹



Source-to-Contract

Weniger Kosten und Risiken im Sourcing-Prozess

„Wir arbeiten schon lange mit Coupa. [Mit den Tools von Coupa] können wir sachbezogen verhandeln und so Produkte schnell auf den Markt bringen und unsere Supply Chain in kurzer Zeit anpassen. Zudem erzielen wir seit Jahren Einsparungen – das wäre ohne Coupa nicht möglich.“

Tetra Pak, ein multinationales Unternehmen, das Lebensmittel- und andere Verpackungen herstellt

- Angesichts der jüngsten Entwicklungen überdenken viele Unternehmen ihr Vertragskonzept. Einige setzen auf kürzere Laufzeiten, andere entscheiden sich für Exklusivverträge mit einigen wenigen, aber zuverlässigen Lieferanten.
- Nicht immer lassen sich Probleme komplett vermeiden. Deshalb ist es wichtig, dass Verträge schnell erstellt, geprüft und umgesetzt werden können. Wenn die Ergebnisse von Ausschreibungen und Risikominderungsklauseln umgehend vertraglich festgehalten und die Verträge anschließend auch durchgesetzt werden, sind Unternehmen agiler und können optimal von den Verhandlungen profitieren.
- Da die zuständigen Teams oft kaum Einblick und Kontrolle über die laufenden Verträge und Klauseln haben, sehen sie sich häufig mit automatischen Verlängerungen konfrontiert, die sie nicht auf dem Schirm hatten.

So hängen Sourcing und Vertragsmanagement zusammen



Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement



8,2
Geschäftstage

DEFINITION

Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement: Dieser KPI gibt an, wie viel Zeit zwischen der Anforderung eines Vertrags und dessen Unterzeichnung vergeht.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

BEDEUTUNG

- Nach der Vorarbeit des Sourcing-Teams müssen Vereinbarungen formal in Verträgen festgehalten werden. Wenn dieser Vorgang zu lange dauert, können Sie die geschäftlichen Vorteile der neuen Vereinbarungen mit Lieferanten nicht optimal nutzen.
- Lange Wartezeiten verleiten dazu, noch vor der Vertragsunterzeichnung bereits mit Lieferanten zu arbeiten – **und das ist enorm riskant.**
- Wenn neue Lieferanten und vergebene Aufträge schneller in Verträge und damit in die Beschaffung überführt werden, können die Teams eher auf Versorgungsprobleme reagieren.
- Schnell verfügbare Verträge helfen, Unsicherheiten entlang der Lieferkette auszuräumen, was die Planung und Geschäftsabwicklung erleichtert.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Implementieren Sie Funktionen für das Vertragsmanagement und verknüpfen Sie diese mit Ihrem Sourcing und Third-Party-Risikomanagement. Das erleichtert die Zusammenarbeit, denn so können genau die Bedingungen in Verträge eingefügt werden, mit denen die für die Gegenpartei ermittelten Risiken so gering wie möglich gehalten werden.
- Wählen Sie eine Plattform, die Sie dabei unterstützt, die besten Vertragsbedingungen zu finden – etwa mit KI-gestützten Vertragseinblicken, die Empfehlungen für Verhandlungen bereitstellen und Metadaten extrahieren, damit zentrale Bedingungen und Klauseln enthalten sind.

So binden Sie ein Vertragsmanagement
in Ihre S2P-Prozesse ein



„Wir konnten einen strategisch wichtigen Vertrag **innerhalb weniger Wochen** abschließen. Vorher hätten die Verhandlungen Monate gedauert.“

Kevin Hensley
Director of Sourcing



Strukturierte Ausgaben



70,4 %

DEFINITION

Strukturierte Ausgaben: Dieser KPI gibt den Prozentsatz der Ausgaben an, der über von den Unternehmen gepflegte Kataloge und gehostete Kataloge von Herstellern (sogenannte Punchouts) läuft.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

BEDEUTUNG

- Wenn der Anforderungsprozess benutzerfreundlich gestaltet ist, gelangen die User fast ohne eigenes Zutun zu den richtigen Artikeln zum richtigen Preis und vom richtigen Anbieter. Und auch individuelle oder doppelte Anforderungen lassen sich damit vermeiden.
- Kataloge sind effizient, erhöhen die Kontrolle und tragen zu niedrigeren Preisen bei. Denn bei Spontaneinkäufen kommen eventuell Einsparungen zu kurz, die an anderer Stelle vereinbart wurden. Oder es wird ein Lieferant beauftragt, der nicht ausreichend geprüft wurde.
- Je höher der Anteil strukturierter Ausgaben, desto leichter können Sie auf Veränderungen reagieren und bei der Einbindung neuer Waren und Dienstleistungen die Kosten im Griff behalten.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Unterstützen Sie alle Benutzer mit einem [KI-gesteuerten Anforderungsprozess](#).
- Binden Sie hochwertige Kataloge und Punchouts in den Anforderungsprozess ein. Damit verbessern Sie die Benutzererfahrung für die End-User und stellen sicher, dass Ausgaben zu den richtigen Bedingungen getätigt werden.
- Lassen Sie sich mithilfe von KI zeigen, wie Sie Ihre Katalogergebnisse verbessern können und wo sich Ausgaben in die Beschaffung überführen lassen.

Vorteile von Source-to-Pay (S2P) mit Coupa



„Coupa zeigt uns, [wo die verfügbaren und die von den Beschäftigten benötigten Produkte und Services nicht zusammen passen.](#)“

Mark Arrigotti

Head of Global Procurement

Uber

Vertragsgebundene Ausgaben



83,7 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

DEFINITION

Vertragsgebundene Ausgaben: Dieser KPI misst den Prozentsatz der Ausgaben über vorverhandelte Verträge mit besseren Preisen und Konditionen.

BEDEUTUNG

- Vertragsgebundene Ausgaben bieten Finanzteams mehr Möglichkeiten, um die Betriebsausgaben zu senken. Dabei kommt der Beschaffung eine zentrale Rolle zu: Sie kann mehr Ausgaben über die einzelnen Verträge abwickeln und künftig bessere Konditionen und Preise mit Vertragspartnern aushandeln.
- Wenn ein größerer Ausgabenanteil durch günstige Zahlungsbedingungen in jedem Vertrag abgedeckt ist, kann die Buchhaltung den Cashflow optimieren.
- Mehr vertragsgebundene Ausgaben bedeuten **weniger finanzielle Risiken**, da Unternehmen vorrangig mit Lieferanten mit bestehendem Vertragsschutz zusammenarbeiten.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Entwickeln Sie eine Sourcing-Strategie anhand von Warengruppen, die sich gezielt auf Kategorien mit dem höchsten Mehrwert für das Unternehmen konzentriert.
- Nutzen Sie ein integriertes Vertragsmanagementsystem, mit dem die Beschaffung Verträge schnell und einfach in die Einkaufsrichtlinien einbinden kann.
- Nutzen Sie gezielt KI in Ihren Anforderungsprozessen, zum Beispiel um Anforderungen in Echtzeit auf Risiken zu prüfen, um die richtigen Prozesse anzustoßen (etwa das Onboarding von Lieferanten oder neue Verträge) und um automatisch vertraglich vereinbarte Artikel und Dienstleistungen anzuzeigen.

Das bietet das Vertragsmanagement von Coupa



„Coupa hat unser Unternehmen komplett verändert. Jetzt laufen sämtliche Ausgaben mit Verträgen über Coupa. Und es gibt keine eigenmächtigen oder nicht genehmigten Ausgaben mehr.“

Chris Courtemanche
Procurement Innovation Manager

GLENCORE

Ausgaben bei Hauptlieferanten



17,4 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

DEFINITION

Ausgaben bei Hauptlieferanten: Dieser KPI gibt den prozentualen Anteil der Lieferanten an, bei denen ein Unternehmen 80 % seiner Gesamtausgaben tätigt.

BEDEUTUNG

- Lieferanten mit geringem Ausgabenvolumen (sogenannte Tail-End-Anbieter) sind in der Regel wichtige Nischenanbieter. Sie decken aber nur ein geringes Ausgabenvolumen ab und werden selten beauftragt. Deshalb laufen sie oft nicht über die Beschaffung oder erscheinen nicht in Katalogen.
- Tail-End-Ausgaben bieten wenig bis gar keine Betrugskontrolle und die betreffenden Lieferanten wurden möglicherweise nicht richtig geprüft. Dadurch können Unternehmen ihre Ausgaben nicht konsolidieren und keine besseren Preise erzielen. Aus diesem Grund sollten die Tail-End-Ausgaben so niedrig wie möglich sein.
- Mit weniger Tail-End-Anbietern (und im Gegenzug mehr Hauptlieferanten) lassen sich ausgehandelte Verträge besser ausschöpfen und Unternehmen profitieren von einer größeren Kaufkraft, weniger Risiken und günstigen Zahlungsbedingungen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie eine [KI-gestützte Ausgaben-Klassifikation](#), um Ihre direkten und indirekten Ausgaben in hochwertigen Warengruppen zu analysieren. So sehen Sie, wer Ihre Top-Lieferanten in diesen Gruppen sind und können Ausgaben, die bei wenig genutzten Anbietern anfallen, gezielt auf Ihre bevorzugten Lieferanten verteilen, um von niedrigeren Preisen und/oder mehr Kontrolle zu profitieren.
- Nutzen Sie [KI-gestützte gemeinschaftliche Sourcing-Programme](#). Damit können Sie auf geprüfte Lieferanten zugreifen und Ihre Lieferantenrisiken minimieren.

So funktioniert die Zusammenarbeit mit Hauptlieferanten



Mit Coupa konnte dieser australische Freizeit- und Hoteldienstleister [seine Ausgaben optimieren](#) – durch Großaufträge, engere Kontrollen und eine drastische Verkleinerung des Lieferantenstamms.





Beschaffung

Weniger Kosten und mehr Effizienz in der Beschaffung

„Wir sparen jetzt viermal mehr ein und es ist toll zu sehen, dass die Beschaffung und unser digitaler Weg zum Wachstum des Unternehmens beitragen.“

Novo Nordisk, dänischer Pharmakonzern

- Die Beschaffung übernimmt inzwischen Verantwortung in Bereichen, die es vor wenigen Jahren noch nicht gab. Durch strategische Überlegungen kann sie kurzfristige Finanzziele und auch das langfristige Wachstum beeinflussen.
- Die Beschaffung muss die Margen erhöhen, gleichzeitig optimale Prozesse und Kontrollen sicherstellen und bei Bedarf Budgets umschichten können.
- Transparenz und Ausgabenkontrolle, Digitalisierung und die Nutzung von KI sowie starke Lieferantenbeziehungen sind zentrale Faktoren, die die Performance der Beschaffung beeinflussen.

Das sind die wichtigsten Prioritäten
von CPOs



Vorab genehmigte Ausgaben



96,1 %

DEFINITION

Vorab genehmigte Ausgaben: Dieser KPI gibt den Prozentsatz der insgesamt in Rechnung gestellten Ausgaben an, die mit genehmigten Bestellungen verknüpft sind.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

BEDEUTUNG

- Das Finanzteam kann jede Transaktion vor der finalen Mittelbindung prüfen und die Kosten in Echtzeit kontrollieren, um [Zielvorgaben einzuhalten und das Working Capital zu erhöhen](#).
- Wenn die Buchhaltung frühzeitig Einblick in anstehende, aber noch nicht fakturierte Ausgaben hat, kann sie präzisere Rückstellungen bilden.
- Vorab genehmigte Ausgaben laufen meist über Verträge, was niedrigere Preise und bessere Konditionen bedeutet. Sie tragen so dazu bei, die Betriebsausgaben zu senken.
- Vorab genehmigte Ausgaben lassen sich leichter über [virtuelle Karten](#) abwickeln. Die Buchhaltung kann dann von Rabatten profitieren und den Zahlungszyklus der Karte für mehr Liquidität ausschöpfen.
- Da Rechnungen automatisch mit Bestellungen abgeglichen werden, bieten vorab genehmigte Ausgaben auch einen zusätzlichen Schutz vor Betrug.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📌 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie eine Plattform, die den [Anforderungsprozess mithilfe von KI steuert und P2P-Funktionen](#) unterstützt. Damit können die Benutzer schnell die benötigten Waren kaufen, das Onboarding von Lieferanten läuft schneller und die Finanz- und Beschaffungsteams erhalten die Transparenz und Kontrolle, die sie brauchen, wenn das Unternehmen wächst.
- Legen Sie eine [Warengruppenstrategie](#) fest, damit für Warengruppen mit hohen Ausgaben vorab verhandelte Preise, Konditionen und Genehmigungsregeln gelten.

Darum sind vorab genehmigte Ausgaben so wichtig



Dieser weltweit agierende Pharmakonzern hat seine Abläufe durch vorab genehmigte Ausgaben optimiert und die [Durchlaufzeit von Bestellungen verkürzt](#).

sanofi

Elektronische Verarbeitung von Bestellungen



98,8 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR EFFIZIENZ

DEFINITION

Elektronische Verarbeitung von Bestellungen: Dieser KPI gibt den Prozentsatz der Bestellungen insgesamt an, die auf elektronischem Weg genehmigt und an Lieferanten weitergegeben werden.

BEDEUTUNG

- In vielen Unternehmen läuft die Bestellabwicklung noch immer von Hand. Hier kann Digitalisierung helfen. Damit werden Bestellungen elektronisch übertragen und Lieferanten können diese auf elektronischem Weg annehmen.
- Manuelle Aufgaben werden drastisch reduziert und Bestellungen können **schneller bearbeitet, bestätigt und bei Bedarf geändert werden**.
- Digitalisierte Abläufe bieten eine Art **Frühwarnsystem bei Problemen**. Lieferanten können den Status einzelner Positionen aktualisieren, damit die Verantwortlichen, wenn nötig, darauf reagieren können.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie eine **moderne, benutzerfreundliche Beschaffungsumgebung**, die von allen Benutzern und Lieferanten ohne großen Aufwand verwendet werden kann.
- Bieten Sie Anreize für die Verwendung elektronischer Rechnungen, zum Beispiel mit einer Regelung, dass nur Rechnungen bezahlt werden, für die eine Bestellung vorliegt.
- Optimieren Sie die **Einkaufserfahrung**, damit die Waren und Dienstleistungen jedes Lieferanten angezeigt werden. Mithilfe von KI-basierten Daten erkennen Sie, welche Lieferanten bereits elektronische Beschaffungs- und Abrechnungsprozesse unterstützen, und können dann gezielt diese Anbieter beauftragen.

Vorteile der Digitalisierung
in unterschiedlichen Beschaffungsstufen



Ein weltweiter Autozulieferer verschaffte sich mit Coupa **Echtzeiteinblick** in seine nicht produktionsbezogenen Ausgaben von etwa 9,5 Milliarden US-Dollar über mehr als 1,47 Millionen Bestellungen.



Durchlaufzeit von Anforderungen bis zur Bestellung



3,8
Geschäftsstunden

DEFINITION

Durchlaufzeit von Anforderungen bis zur Bestellung:

Dieser KPI gibt an, wie lange es im Durchschnitt dauert, bis aus einer Bestellanforderung eine genehmigte Bestellung wird.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

BEDEUTUNG

- Gerade in Zeiten zunehmend unsicherer Lieferketten sind kürzere Durchlaufzeiten der Schlüssel für mehr Agilität, denn so erhalten Benutzer auch bei veränderten Bedingungen schnell die benötigten Waren und Dienstleistungen, insbesondere kritische Produkte.
- Wenn Benutzer sich auf einen nahtlosen Bestellprozess verlassen können, nutzen sie bei jeder Anfrage auch eher die richtigen Abläufe und Systeme. Damit lassen sich die kontrollierten Ausgaben erhöhen.
- Kürzere Durchlaufzeiten erhöhen auch die Zufriedenheit aufseiten der Lieferanten und stärken die Lieferantenbeziehungen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Führen Sie Benutzer mit einem [intelligenten Anforderungsprozess](#) gezielt zum nächsten Bestellschritt für Katalogartikel, Dienstleistungen oder Software.
- Setzen Sie eine gut durchdachte Workflow-Engine auf, die alle Schritte für die Verarbeitung der Anfrage zusammenführt.
- Nutzen Sie eine [KI-gestützte Umgebung](#) mit gehosteten Katalogen, um Benutzer zu vorverhandelten Artikeln zu führen. Binden Sie Kataloge und Punchouts in den Anforderungsprozess mit ein.

So funktioniert das
Anforderungssystem von Coupa



„Die [Benutzererfahrung](#) von Coupa war besser als bei den anderen bewerteten Plattformen und das [Funktionsspektrum](#) entsprach unseren Anforderungen.“

Rob Christmas
Finance Director





Cash- und Liquiditäts- management

Mehr Rendite durch Liquiditätsoptimierung

„Ohne **gutes Cash-Management** kein gutes Risikomanagement. Nur Coupa konnte uns die Funktionen, die wir brauchten, so schnell bereitstellen. Wir hätten diese Herausforderung mit keiner anderen Lösung auf dem Markt meistern können.“

Primetals Technologies Ltd., weltweit agierender Anlagenbauer für die Metallindustrie

- Cash-Prognosen und präzise Einblicke in die Liquiditätslage sind für Unternehmen heute wichtiger denn je, wenn es um Kontinuitätspläne geht.
- Bei eingeschränkter Cash-Transparenz haben Treasurer und Cash-Manager nur wenig Spielraum, um schnell präzise Cash-Prognosen zu erstellen, das Working Capital zu optimieren, Rabatte aus virtuellen Kartenprogrammen zu ziehen und Gebühren zu minimieren. Sie halten zudem Reserven zurück, um auf kurzfristigen Bedarf zu reagieren und hohe Zinsen zu vermeiden.
- Mehr **Einblick in genehmigte Bestellungen und Rechnungen** auf einer einheitlichen Plattform unterstützt Treasurer und Cash-Manager bei ihrer Liquiditätsplanung.

Mehr zu Cash- und Liquiditätsmanagement



Automatischer Abgleich



DEFINITION

Automatischer Abgleich: Dieser KPI misst den prozentualen Anteil der automatisch über die Coupa-Plattform durchgeführten Cashflow-Abgleiche.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

BEDEUTUNG

- Ein manueller Cashflow-Abgleich ist aus mehreren Gründen problematisch. Zum einen kostet er Zeit, die dann nicht für strategische Aufgaben zur Verfügung steht. Zum anderen verzögert sich dadurch der Finanzabschluss. Gerade wenn sich Treasurer und Cash-Manager bei mehreren Konten und Systemen anmelden müssen, können sich Fehler einschleichen, die sich negativ auf Berichte und Prognosen auswirken.
- Mit einem effizienten Abgleichsprozess können Unternehmen den Zahlungszeitpunkt optimieren und die verfügbaren Mittel optimal einsetzen. So erlauben beispielsweise automatisch abgegliche Day-Tradings schnelle Entscheidungen basierend auf Echtzeit-Kontoständen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Investieren Sie in eine Spend-Management-Plattform, die Zahlungsfunktionen und Treasury-Management wie etwa die Liquiditätsplanung unterstützt, um mehr Einblick in Ihre Barmittel zu erhalten.
- Gleichen Sie Außenstände und Zahlungen automatisch ab. Mit Prognosedaten, die den Abgleich berücksichtigen, können Sie Transaktionen präzise kategorisieren. Das spart Zeit und verhindert falsche Zuordnungen.

Weitere Infos zum Abgleich



Dieser Distributionspartner für Kunststoffe und Spezialchemikalien konnte mithilfe von Coupa die Arbeit im Treasury-Team um fast 50 % [beschleunigen](#).



Cash-Concentration-Index



73,0 %

DEFINITION

Cash-Concentration-Index: Dieser KPI misst die Verteilung der Barmittel eines Unternehmens über alle Bankkonten.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

BEDEUTUNG

- Cash-Konzentration ist eine Methode, um mit überschüssigen Barmitteln, die in einem Teil des Unternehmens generiert wurden, die Liquidität und das Working Capital in anderen Unternehmensbereichen zu unterstützen. Dafür werden Gelder zusammengefasst, um Finanzmittel zwischen den Konten zu bewegen (Cash Pooling).
- Mit Cash Pooling lassen sich Überziehungskredite vermeiden, denn interne Gesellschaften können interne Liquiditätsmittel nutzen, statt auf externe Finanzquellen ausweichen zu müssen.
- Das zentrale Treasury-Team kann direkt auf die verfügbaren Barmittel zugreifen und muss diese nicht erst lange in mehreren Konten und Systemen suchen. Damit lassen sich bessere Entscheidungen über Investitionen und externe Verbindlichkeiten treffen.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Verwenden Sie eine einheitliche Spend-Management-Plattform, die Echtzeit-Transparenz über mehrere Tochtergesellschaften, Währungen und Konten hinweg bietet.
- Nutzen Sie [physisches Cash Pooling](#) (Cash Concentration), um sich mehr Transparenz zu verschaffen und die Cash-Konzentration zu verbessern. Für die Zinsoptimierung ist [Notional Cash Pooling](#) die richtige Wahl.
- Wickeln Sie Geldüberweisungen und Cashpool-Zahlungen über eine Plattform ab, die keine zusätzlichen Bankintegrationen erfordert.

Das kann Cash Pooling



Mit Coupa konnte dieses Fertigungsunternehmen [sein Cash-Management in nur sieben Monaten zentralisieren](#).





E-Invoicing

Mehr Effizienz und weniger Betrug mit E-Rechnungen

„Ich werde jetzt von Treasurer und CFO beim Cash-Management als strategischer Partner wahrgenommen, denn ich habe **Einblick in die potenziellen Ausgaben** der nächsten drei bis sechs Monate.“

Finanzverantwortlicher beim Elektronik-Einzelhändler GameStop

- **Die Buchhaltung** muss sich auf Verbindlichkeiten und Rückstellungen konzentrieren können, anstatt unzählige Papierrechnungen zu bearbeiten.
- Papierrechnungen bremsen den Prozess aus und sind fehleranfällig. Das beeinträchtigt das Finanzreporting, wirkt sich negativ auf das Working-Capital-Management aus und öffnet doppelten Zahlungen und Betrug Tür und Tor.
- Die digitale Rechnungsverarbeitung unterstützt Rückstellungen, da vor dem Rechnungsabschluss in jedem Abrechnungszeitraum mehr Rechnungen verarbeitet werden können.
- In vielen Ländern werden **E-Rechnungen bald zur Pflicht**. Unternehmen müssen dann steuerkonforme Rechnungen ausstellen oder sie riskieren Bußgelder und Imageschäden.

So digitalisieren Sie Ihre Buchhaltung



The GameStop logo, consisting of the word "GameStop" in white, bold, sans-serif font, centered within a dark blue circular background. The background of the slide features a blurred image of a person's hands holding a white video game controller in front of a screen displaying a game scene with a car.

Elektronische Rechnungsverarbeitung



83,1 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

DEFINITION

Elektronische Rechnungsverarbeitung: Dieser KPI gibt den Prozentsatz der Rechnungen an, die mittels automatisierter Tools elektronisch verarbeitet werden.

BEDEUTUNG

- Elektronische Rechnungen (kurz E-Rechnungen) erhöhen die [Compliance](#). Automatisierte Kontrollmechanismen gleichen Rechnungen mit Bestellungen ab, Abrechnungsstrings werden automatisch angewendet und Rechnungen gemäß festgelegter Regeln zur Genehmigung weitergeleitet.
- Lieferanten können in Echtzeit den Status von Genehmigungen und Zahlungen einsehen. So müssen weniger Statusbenachrichtigungen gesendet werden, was Zeit spart.
- Mit E-Rechnungen kann die Buchhaltung den Zahlungszeitpunkt flexibel anpassen und entweder die Kreditorenlaufzeit maximieren oder früher bezahlen, um Skonti in Anspruch zu nehmen.
- Treasurer erhalten Einblick in anstehende Zahlungen und können damit besser planen und Fehlbeträge vermeiden.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

⬆️ JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Digitalisieren Sie Ihre Rechnungsverarbeitung und Beschaffung auf einer KI-Plattform. Eine Engine, die Daten extrahiert, hilft Ihnen dabei, E-Rechnungen schneller zu bearbeiten und gleicht Rechnungsangaben ab, ordnet Bestellpositionen zu, schlägt Steuerschlüssel vor und bietet die Möglichkeit, landesspezifische Vorgaben zu bestätigen.
- Bieten Sie Lieferanten mehrere automatisierte Kanäle, um Rechnungen einzureichen, und Einblick in ihren Rechnungs- und Zahlungsstatus.

So kann ein modernes Rechnungsmanagement aussehen



Dieses weltweit tätige Fertigungsunternehmen konnte mit einem regionalen und auf Compliance ausgerichteten [E-Invoicing-Ansatz](#) schnell seine ROI-Zielvorgaben erreichen.

JABIL

Durchlaufzeit von Rechnungsfreigaben



10,6
Geschäftsstunden

DEFINITION

Durchlaufzeit von Rechnungsfreigaben: Dieser KPI gibt an, wie lange es ab dem Eingang einer Rechnung in das System im Durchschnitt dauert, bis sie zur Zahlung freigegeben (aber nicht unbedingt bezahlt) wird.

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

BEDEUTUNG

- Bei Papierrechnungen und separaten Genehmigungsprozessen kann die Freigabe einer einfachen Rechnung mehrere Tage oder Wochen dauern. Für die Buchhaltung ist das mit unnötigem Aufwand verbunden, denn sie muss für jede Rechnung manuell das richtige Konto und den Abrechnungscode finden und Genehmigungen hinterherlaufen.
- Durch schnellere Freigaben lassen sich verspätete Zahlungen sowie Vertragsstrafen und potenzieller Frust bei Lieferanten vermeiden, der in schweren Fällen sogar zu unwirksamen Verträgen oder zur Ablehnung künftiger Projekte führen kann.
- Wenn Rechnungen schnell freigegeben werden, können Sie Skonti in Anspruch nehmen. Das wirkt sich positiv auf Ihr Working Capital aus und beschleunigt den Buchabschluss.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie je nach Rechnungsbetrag oder Warengruppe unterschiedliche Genehmigungsketten.
- Konfigurieren Sie Ihre Systeme so, dass vorab genehmigte Rechnungen über kleine Beträge automatisch freigegeben werden. Mittels [KI-gesteuertem Ausgaben-Monitoring](#) können Sie Ausgaben in Echtzeit auf Betrug prüfen und Audits verbessern.
- Setzen Sie bei der Verarbeitung und Genehmigung von Rechnungen auf eine dedizierte Rechnungslösung.

Fünf Schritte für einen
modernen Kreditorenprozess



„Die Ergebnisse sprechen für sich. Es ist wirklich fantastisch zu sehen, wie schnell wir von den [effizienteren Prozessen](#) profitiert haben.“

Amanda Prochaska
ehem. Vice President, Procurement PMO



Rechnungsabgleich im ersten Anlauf



97,0 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

DEFINITION

Rechnungsabgleich im ersten Anlauf: Dieser KPI gibt den Prozentsatz der Rechnungen an, die mittels Zweifach- oder Dreifachabgleich mit Bestellungen und Wareneingang ohne Ausnahmen abgewickelt werden.

BEDEUTUNG

- Je höher der Wert, desto effizienter ist die Buchhaltung. Rechnungen, die beim Abgleich durchfallen, müssen manuell überprüft werden, was das Team von strategisch wichtigeren Aufgaben abhält.
- Ein hoher Wert deutet auch auf effektive Compliance-Richtlinien hin, wodurch es zu weniger unbefugten oder versehentlichen Zahlungen kommt.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Digitalisieren Sie Bestellungen und Rechnungen, um die Zahl der im ersten Anlauf abgeglichenen Rechnungen deutlich zu erhöhen.
- Setzen Sie auf eine Plattform, die Beschaffungs- und Rechnungsfunktionen verbindet. So können Lieferanten anhand der Bestelldaten automatisch eine ordentliche Rechnung ausstellen.
- Ziehen Sie einen Dreifachabgleich mit bestätigtem Wareneingang in Erwägung. Die Teams können auch festlegen, dass Rechnungen innerhalb bestimmter Toleranzen automatisch bezahlt werden.

So funktioniert der Rechnungsabgleich



„Ein hoher Wert für den Rechnungsabgleich im ersten Anlauf ist ein Muss für Unternehmen, die im digitalen Zeitalter erfolgreich agieren und ihre Ressourcen optimal nutzen wollen.“

Josh King

SVP, Supply Chain & Strategic Projects





Spesen

Kostenkontrolle und effektiver Personaleinsatz bei Spesen

„Für uns sprachen zwei Gründe für das Reisekostenprojekt: Zum einen wollten wir den Ablauf bei Reisekosten und Spesen automatisieren und zum anderen den **Prozess als Ganzes straffen**. So wird den Beschäftigten, die Spesen genehmigen, viel Arbeit abgenommen.“

Service Corporation International (SCI), US-amerikanisches Bestattungsunternehmen

- Wenn der Fokus auf den Margen liegt, brauchen Unternehmen zwingend Transparenz und Kontrolle über sämtliche Ausgaben, also auch über Spesenkosten der Beschäftigten. Doch häufig werden Posten, die **vorab genehmigt werden sollten**, als Spesen eingereicht und abgerechnet. So gehen die in dieser Warengruppe verhandelten Einsparungen verloren. Und auch Treasurer müssen wissen, welche Ausgaben anstehen, um die Liquiditätslage bestimmen und präzise Prognosen erstellen zu können.
- Ein smartes Spesenmanagement hilft, geltende Regeln einzuhalten, vermeidet Überraschungen und reduziert den manuellen Arbeitsaufwand.

So kann ein umfassendes
Spesenmanagement aussehen



Genehmigungsdauer von Spesenabrechnungen



7,6
Geschäftsstunden

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

DEFINITION

Genehmigungsdauer von Spesenabrechnungen:

Dieser KPI misst, wie lange es durchschnittlich dauert, bis eine im System eingereichte Spesenabrechnung zur Zahlung freigegeben wird.

BEDEUTUNG

- Wenn die Buchhaltung mit Papier oder Excel arbeitet und isolierte Spesenmanagementsysteme nutzt, ist es nahezu unmöglich, Spesenaufwendungen schnell zu erstatten.
- Für die Beschäftigten ist es sehr frustrierend, wenn sie lange auf eine Erstattung warten müssen.
- Wenn Spesenabrechnungen schnell genehmigt werden, werden sie auch eher eingereicht, was die Budgetkontrolle verbessert.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Setzen Sie auf ein System, mit dem Beschäftigte ihre Spesen sofort erfassen können, und das alle Spesenaufwendungen für eine effektive Kostenkontrolle verfolgt.
- [Nutzen Sie KI](#), um die richtigen Angaben von Belegen zu erfassen und Spesenkategorien und -felder automatisch auszufüllen.
- Gestatten Sie Beschäftigten, Spesenabrechnungen in Echtzeit direkt über Mobilgeräte einzureichen.

Das kann ein umfassendes
Spesenmanagement



Regelkonforme Spesenpositionen



98,9 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR RESILIENZ

DEFINITION

Regelkonforme Spesenpositionen: Dieser KPI misst den Prozentsatz der Spesenpositionen, die die Vorgaben erfüllen.

BEDEUTUNG

- Häufig kennen die Beschäftigten die bestehenden Spesenvorgaben nicht genau und reichen deshalb Abrechnungen ein, die diese Vorgaben verletzen. Da bei manuellen Genehmigungen oft keine Zeit für eine ausführliche Prüfung bleibt, steigt das Fehler- und Betrugsrisiko und die Compliance leidet.
- Die Vorschriften ändern sich ständig, weltweit gelten unterschiedliche Tagessätze und es sind andere Steuerregelungen zu beachten. Mit unstrukturierten und papierbasierten Abläufen ist es kaum möglich, alle geltenden Regelungen einzuhalten.
- Wenn mehr Spesenpositionen die Vorgaben einhalten, fallen weniger manuelle Prüfungen an, und die Beschäftigten erhalten schneller ihr Geld.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Nutzen Sie ein System, das Benutzer in Echtzeit auf Spesenpositionen hinweist, die eventuell nicht den Vorgaben entsprechen.
- [Kontrollieren Sie Spesenaufwendungen mithilfe von KI.](#) Prüfer sehen so gleich, wo die Regeln nicht eingehalten werden, und können proaktiv möglichen Betrugsfällen nachgehen.
- Vergleichen Sie Ihre Werte mit denen anderer Unternehmen in der Coupa-Community und finden Sie heraus, wo Sie sich verbessern können.

So kann ein umfassendes Spesenmanagement aussehen





Zahlungen

Ein modernes Zahlungssystem für mehr Resilienz

Mit Coupa hat dieses Unternehmen seine geschäftlichen Ausgaben erfolgreich umgestellt. Die Zahlungsausführung konnte um 90 % verbessert werden und innerhalb eines Monats sank die Zahl der verspäteten Zahlungen von 70 % auf 10 %.

CBRE, eine Immobilien- und Investmentfirma

- Digitale Zahlungen verbessern durch Rabatte beim Einsatz virtueller Karten, Skonti und niedrigere Transaktionsgebühren die finanzielle Leistung von Unternehmen. Und wenn der Zahlungszeitpunkt optimiert wird, hat das positive Auswirkungen auf das Working Capital.
- Treasurer erkennen leichter Überschüsse und Fehlbeträge und sehen, welche anstehenden Zahlungen automatisch bei der Liquiditätsplanung berücksichtigt werden müssen. Auch Hedging-Entscheidungen profitieren vom Einblick in die Zahlungsbedingungen der Lieferanten.
- Digitale Zahlungsabläufe, darunter für die Verwaltung der Zahlungsangaben von Lieferanten, die Erstellung von Zahlungsläufen, Genehmigungen und Abgleiche, machen das Backoffice effizienter. Sie tragen außerdem dazu bei, Betrug zu verhindern, und vereinfachen die Kontrollvorschriften.

Digitale Zahlungsabwicklung mit Coupa

The CBRE logo, consisting of the letters 'CBRE' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark blue circular background. The background of the slide features a modern glass skyscraper under a clear blue sky, with a large blue circular graphic element behind the logo.

CBRE

Digital bezahlte Rechnungen



95,8 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR EFFIZIENZ

DEFINITION

Digital bezahlte Rechnungen: Dieser KPI gibt an, wie viele der insgesamt auf der Coupa-Plattform elektronisch abgewickelten Rechnungen digital bezahlt werden.

BEDEUTUNG

- Digitale Zahlungen erhöhen durch zusätzliche Kontrollmechanismen und KI-gestützte Erkenntnisse die Zahlungssicherheit und Betrugserkennung.
- Automatische Abläufe machen die Buchhaltung deutlich produktiver. Digitale Zahlungen reduzieren den manuellen Aufwand, verbessern die Vertriebsgemeinkosten und erlauben einen automatischen Abgleich.
- Die Teams sehen, wann welche Zahlung geleistet werden muss, und können so das Working Capital optimieren und die Barmittel durch virtuelle Karten und Skonti effektiv managen.
- Digitale Zahlungen stärken die Lieferantenbeziehungen. Die Lieferanten können sich darauf verlassen, dass sie pünktlich den richtigen Betrag erhalten.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Mit digitalen Zahlungsmöglichkeiten können Sie Datenkontinuität gewährleisten, Zahlungen automatisch abgleichen und mehrere automatische Prüfungen zur Fehlerminimierung und Betrugsvermeidung umsetzen.
- Nutzen Sie virtuelle Karten als Teil Ihrer Zahlungsstrategie. Eventuell lohnt es sich, die Bezahlung per Karte als Option in Ihre Bestellungen aufzunehmen.
- Vermitteln Sie Lieferanten, welche Vorteile ein Online-Zahlungsmanagement über ein sicheres Self-Service-Portal für sie bietet.

5 häufige Schwachstellen
bei der Zahlungsabwicklung



„Durch den Wechsel zur [Rechnungszahlung per Kreditkarte mit Coupa](#) konnten wir zusätzliche Kosten für die Lieferanten beseitigen. Mit Coupa können wir unsere Einsparungen verfolgen – und die können sich wirklich sehen lassen.“

Elizabeth Mozley

Director of Global Category Management



Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung



93,9 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR EFFIZIENZ

DEFINITION

Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung:
Dieser KPI spiegelt den Anteil an Lieferanten wider, die digitale Zahlungen akzeptieren und auf Schecks oder Überweisungen verzichten.

BEDEUTUNG

- Digitale Zahlungen sorgen für schlanke Abläufe in der Buchhaltung. Alle Zahlungen erfolgen über ein System. Dadurch entfallen zeitraubende Statusanfragen und manuelles Nachfassen, insbesondere bei Tail-End-Lieferanten, für die meist alternative Rechnungs- und Zahlungsmethoden eingerichtet werden müssen.
- Auch interne Kontrollen, zum Beispiel Regeln, wer genehmigen darf und welche Genehmigungsketten gelten, lassen sich mit digitalen Zahlungen leichter einrichten.
- Außerdem erhöhen digitale Zahlungen die Transparenz und Kontrolle über den Mittelabfluss. So können die Teams schnell reagieren und Compliance sicherstellen, wenn sich etwa Bankkonten ändern oder für eine Region plötzlich Sanktionen verhängt werden.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

📈 JE HÖHER DER WERT, DESTO BESSER

- Erhöhen Sie die Akzeptanz für digitale Zahlungen durch Anreize wie Skonti, flexible Zahlungsbedingungen und verschiedene Zahlungsoptionen.
- Informieren Sie Lieferanten gezielt über die Vorteile von Zahlungen mit virtuellen Karten. Falls Long-Tail- oder Einmallieferanten virtuelle Karten als Zahlungsmethode akzeptieren, können Sie die Karte als bevorzugte Zahlungsmethode in Bestellungen aufnehmen.
- Finden Sie heraus, welche Lieferanten bereits bei anderen Einkäufern digitale Zahlungsmethoden akzeptieren, und nutzen Sie diese digitale Option dann bei diesen Lieferanten.

So funktionieren nahtlose
Business-Zahlungen



„Vor Coupa haben wir jedes Jahr mehr als 80.000 Schecks ausgestellt. Heute akzeptieren alle Lieferanten, die wir in Coupa eingebunden haben, digitale Zahlungen über eine Host-to-Host-Verbindung mit der Coupa-Plattform.“

Travis Hodge
Director of Procurement



Durchlaufzeit für die Genehmigung von Zahlungsläufen



1,9
Geschäftsstunden

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR PRODUKTIVITÄT

DEFINITION

Durchlaufzeit für die Genehmigung von Zahlungsläufen:

Dieser KPI gibt an, wie lange die Genehmigung eines Zahlungslaufes an Lieferanten dauert.

BEDEUTUNG

- Je schneller Zahlungsläufe genehmigt werden, desto schneller kann die Zahlung zum richtigen Zeitpunkt ausgeführt werden. Die Buchhaltung kann so Eilzahlungen vermeiden und gleichzeitig Skonti effektiver nutzen.
- Die Buchhaltung arbeitet oft ohnehin schon am Anschlag. Und wenn die Genehmigenden in verschiedenen Ländern sitzen, muss sie auch noch wertvolle Zeit aufwenden, um Unterschriften per E-Mail oder auf Papier zu beschaffen.
- In Genehmigungsprozessen für Zahlungen sind die [Aufgaben klar getrennt](#) – das spiegelt sich in der Genehmigungskette wider. Die Rollen sind von vornherein eindeutig definiert, um Unklarheiten und teure, zeitaufwändige Fehler zu vermeiden.

SO KÖNNEN SIE IHREN WERT VERBESSERN

✓ JE NIEDRIGER DER WERT, DESTO BESSER

- Straffen Sie die Abläufe durch weniger komplexe Genehmigungsketten und -matrizen.
- Verhindern Sie Engpässe und Verzögerungen bei der Genehmigung, indem Sie immer mehrere Genehmigende einbinden.
- Optimieren Sie die Erstellung und Zeitplanung von Zahlungsläufen mit einer Zahlungslösung auf Ihrer S2P-Plattform.

So optimieren Sie Ihre Zahlungen



Dieser Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die Altersgruppe 50+ konnte die [Freigabe von Zahlungsläufen](#) von mehreren Stunden auf wenige Minuten senken.

SAGA

Eine Strategie für rentables Wachstum

Dieser Benchmark-Report zeigt Ihnen, wo Ihr Unternehmen steht und inwieweit es in der Lage ist, sich auf das aktuelle Geschäftsumfeld und insbesondere auf die rasanten, disruptiven Fortschritte im Bereich der Künstlichen Intelligenz einzustellen. Aber das ist nur die eine Seite. Um eine Transformationsstrategie zu entwickeln, die ein langfristiges, rentables Wachstum garantiert, müssen Unternehmen auch verstehen, warum sie die Margenerosion nicht in den Griff bekommen, wie sie mit weniger mehr erreichen und wie sie Compliance und Governance gewährleisten.

WACHSTUMSORIENTIERTE INVESTITIONEN

In der aktuellen Situation werden immer weniger Projekte finanziert und jede Partnerschaft steht auf dem Prüfstand. Deshalb ist es wichtig, die IT beim Thema Spend Management mit ins Boot zu holen. Doch 73 % der CFOs haben sich [noch nie mit ihrem CIO über die strategischen Prioritäten abgestimmt](#). Hier können ein Vertrauensverhältnis und gute Zusammenarbeit helfen, um den IT-Verantwortlichen zu verdeutlichen, wie sich das Kaufverhalten verändert und inwieweit sie zu Wachstumsinitiativen beitragen können, die über die eigentliche IT hinausgehen. Dabei spielen Fragen wie diese eine Rolle:

- Ist jede Lösung skalierbar? Ist sie zukunftsfähig?
- Wie können wir KI für unsere Zwecke nutzen und diese Technologie in unsere Prozesse einbinden, ohne dass dadurch zusätzliche Risiken oder Kosten entstehen?
- Auf welche konkreten Ergebnisse (die über allgemeine Produktivitätssteigerungen hinausgehen) können wir uns konzentrieren?

STANDORTBESTIMMUNG: WIE GUT SIND FINANZTEAM UND BESCHAFFUNG AUFGESTELLT?

Reifegradmodelle zeigen, was in Finanz- und Beschaffungsteams gut funktioniert – und was nicht. Diese Modelle helfen Unternehmen dabei zu entscheiden, welche Investitionen in Personal, Prozesse und Technologie nötig sind, um ihre S2P-Plattform noch besser zu nutzen und damit die operativen Margen zu erhöhen.



So machen Sie Ihre Finanzen zukunftsfähig



Legen Sie den Grundstein für die Beschaffung von morgen



22 KPIs zu Source-to-Pay

	KPI	ZIEL	BENCHMARK
Ausgabenkontrolle	Ausgabenkontrolle	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	5,8 % Einsparungen gemessen an den Gesamtausgaben bei den besten Unternehmen in der Coupa-Community
Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG)	Lieferantendiversität	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	7 Kategorien
	Ausfüllrate von Risikobewertungen	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	79,7 %
	Durchlaufzeit von Risikobewertungen	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	30,1 Geschäftsstunden
	Durchlaufzeit für die Verarbeitung von Lieferanteninformationen	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	8,2 Geschäftsstunden
Source-to-Contract	Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	8,2 Geschäftstage
	Strukturierte Ausgaben	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	70,4 %
	Vertragsgebundene Ausgaben	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	83,7 %
	Ausgaben bei Hauptlieferanten	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	17,4 %
Beschaffung	Vorab genehmigte Ausgaben	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	96,1 %
	Elektronische Verarbeitung von Bestellungen	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	98,8 %
	Durchlaufzeit von Anforderungen bis zur Bestellung	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	3,8 Geschäftsstunden
Cash- und Liquiditätsmanagement	Automatischer Abgleich	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	97,0 %
	Cash-Concentration-Index	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	73,0 %
E-Invoicing	Elektronische Rechnungsverarbeitung	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	83,1 %
	Durchlaufzeit von Rechnungsfreigaben	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	10,6 Geschäftsstunden
	Rechnungsabgleich im ersten Anlauf	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	97,0 %
Spesen	Genehmigungsdauer von Spesenabrechnungen	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	7,6 Geschäftsstunden
	Regelkonforme Spesenpositionen	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	98,9 %
Zahlungen	Digital bezahlte Rechnungen	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	95,8 %
	Lieferanten mit digitaler Zahlungsabwicklung	☑ MÖGLICHST HOHER WERT	93,9 %
	Durchlaufzeit für die Genehmigung von Zahlungsläufen	☑ MÖGLICHST NIEDRIGER WERT	1,9 Geschäftsstunden



SPEND MANAGEMENT: DER BENCHMARK-REPORT 2024 VON COUPA

Coupa

Coupa® steigert Ihre Rentabilität durch Künstliche Intelligenz, die auf Community-Daten basiert. Ob KMU oder Konzern – unsere führende Plattform unterstützt Unternehmen dabei, Ausgaben smart zu managen. Mehr als 10 Millionen Einkäufer und Lieferanten weltweit wickeln über unsere Plattform Billionen von direkten und indirekten Ausgaben ab. Diese Daten bilden das Fundament der KI von Coupa. Mit dieser KI und geschickter Automatisierung Ihrer Abläufe können Sie bessere Vorhersagen treffen und profitablere Entscheidungen fällen und erhöhen Ihre operativen Margen. Coupa ist „The Margin Multiplier Company“™. Erfahren Sie mehr über Coupa auf coupa.com/de und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) und [X \(Twitter\)](#).

Coupa, das Coupa-Logo und die Slogans „Make Margins Multiply“ und „Coupa is the margin multiplier company“ sind Marken der Coupa Software Inc. Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Rechteinhaber.