



# Erfolgsgeschichten unserer Kunden

Wie namhafte Unternehmen Coupa nutzen –  
und damit Herausragendes geschafft haben



# Mit Coupa Besonderes erreichen

**Jedes Unternehmen ist einzigartig, hat seine eigene Geschichte, seine eigenen Chancen und Probleme. Aber alle stehen vor ähnlichen Herausforderungen: Sie müssen in einem schwierigen Marktumfeld agiler werden, trotz Flaute wachsen und steigende Anforderungen immer effizienter erfüllen.**

Technologie kann dabei helfen. Aber nur, wenn sie richtig eingesetzt wird und die Menschen die Veränderung der Prozesse leben und lieben.

Die umfassende KI-Plattform von Coupa unterstützt alle Unternehmen dabei, ihre Prozesse von den Lieferketten über die Beschaffung bis hin zur Rechnungsverarbeitung und Bezahlung zu digitalisieren, zu konsolidieren und zu automatisieren. Damit schafft Coupa mehr Effizienz, mehr Zusammenarbeit, mehr Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft und letztlich eine bessere Zukunft für alle.

Unternehmen, die mit Coupa Grenzen überwunden und wegweisende Veränderungen angestoßen haben, erzählen in diesem Buch ihre Geschichten.

Viel Spaß beim Lesen!





# ERFOLGS- GESCHICHTEN

ASTRAZENECA	6
ESL FACEIT GROUP	12
EVOTEC	18
LEAR	24
SAINT GOBAIN	30
SANOFI	36
SAVE THE CHILDREN	42
TETRA PAK	48
ZURICH	54



## **Frischer Wind für das Ausgabenmanagement**

Mehr Zeit für die Forschung dank neu aufgestellter Prozesse



## Frischer Wind für das Management von Ausgaben

Mehr Zeit für die Forschung dank neu aufgestellter Prozesse



**ALASTAIR SMITH**  
Procurement Director, AstraZeneca

P2P-Lösung von Coupa in

**11**

Märkten eingeführt

Der Pharmakonzern AstraZeneca erforscht und entwickelt Arzneimittel für zahlreiche Krankheiten – die Bandbreite reicht von Krebs über Herz-Kreislauf- und Magen-Darm-Beschwerden, Infektionen, Neurobiologie bis hin zu Atemwegserkrankungen und Entzündungen. Durch zahlreiche Übernahmen gehört AstraZeneca heute zu den weltweit größten Pharmaunternehmen.

Im Mittelpunkt der Arbeit von AstraZeneca stehen Forschung, Innovationen und positive Ergebnisse für die Patientinnen und Patienten. Die mehr als 83.000 Beschäftigten sollen sich ganz auf die Erforschung und Entwicklung von Arzneimitteln konzentrieren können. Deshalb versucht AstraZeneca, den Teams – von den Wissenschaftlern in den Laboren bis hin zu den stillen Helden, die in der Beschaffung im Hintergrund arbeiten – die Arbeit zu erleichtern.

In den letzten Jahren gab es an den einzelnen Standorten jeweils unterschiedliche Standards und Technologielösungen. Für die Beschäftigten war diese zersplitterte Beschaffungssituation frustrierend und mühsam.

„Wenn man wie AstraZeneca weltweit in mehreren Ländern aktiv ist, Menschen aus allen Kulturkreisen beschäftigt und mit mehreren Währungen arbeitet, kommt irgendwann der Punkt, an dem sich etwas ändern muss. Diesen Punkt hatten wir mit unseren Beschaffungsprozessen erreicht“, erzählt Helen MacPhee, Senior Vice President, Finance bei AstraZeneca.

**„Die Benutzererfahrung von Coupa war besser als bei den anderen bewerteten Plattformen und das Funktionsspektrum entsprach unseren Anforderungen.“**

Ausgabenvolumen von mehr als

**9 Bio. USD**

über Coupa abgewickelt

Mehr als

**35.000**

Beschäftigte und 20.000 Lieferanten nutzen Coupa



## Beschaffungsprobleme als Stolperstein für die Forschung

AstraZeneca will lebenswichtige Medikamente entwickeln – und darum soll die Forschung im Mittelpunkt der Arbeit stehen. „Mit unseren veralteten Systemen war diese Mission nicht mehr realisierbar“, erzählt Dawn Greenshields, Vice President, Global Head of R&D Procurement. „Besonders wenn die Forscher zum ersten Mal etwas kaufen mussten.“

„Darum wollten unser CPO und unser CEO eine Lösung für einen effizienteren P2P-Prozess. Die Forscherteams sollten sich voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren können“, sagt Procurement Director Alastair Smith.

Deshalb wurde mit mehreren Teams eine Lösung für das Unternehmen als Ganzes gesucht. „Im Auswahlprozess zeigte sich, dass Coupa in Usability-Studien bei der Benutzerfreundlichkeit deutlich besser abschnitt als andere Plattformen. Zudem erfüllte das umfassende Funktionsspektrum unsere Anforderungen“, sagt Rob Christmas, der Finance Director von AstraZeneca.

Mit Coupa will AstraZeneca seine Beschaffung und Finanzprozesse weltweit verändern, mehr Effizienz

und Prozessoptimierungen erreichen, das Arbeitsumfeld für die Beschäftigten verbessern und auch seine Nachhaltigkeitsziele verfolgen.

Im März 2020, als die Pandemie unser aller Leben auf den Kopf stellte, lief die Implementierung von Coupa bei AstraZeneca gerade einmal drei Monate. „Wir mussten also schnell neu planen. Das Projektteam arbeitete dann durchweg virtuell. Und das in einer Zeit, als wir damit beschäftigt waren, einen Impfstoff gegen COVID auszubringen“, erinnert sich Smith.

Neben der Implementierungsplanung erkannte das Management von AstraZeneca auch, wie wichtig Kooperation, Unterstützung und die richtigen Partner sind. „Ein solches Projekt geht bei AstraZeneca nur im Team. Wir haben gemeinsam mit KPMG sichergestellt, dass wir diese neue Technologie wirklich optimal nutzen und effizient arbeiten konnten“, erklärt Helen MacPhee.

Kürzere Genehmigungsdauer: statt 60 nur noch

# 4,5 Tage



Kürzere Durchlaufzeit von der Anforderung bis zur Genehmigung der Bestellung: von 3 auf

# 1,5 Tage

## Einfachheit und Konsistenz mit Coupa

Ende 2020 hat AstraZeneca mit der Einführung von Coupa in 11 Märkten von Lateinamerika bis Asien begonnen. Inzwischen nutzen mehr als 35.000 Beschäftigte und 20.000 Lieferanten die Plattform, über die bis jetzt ein Ausgabenvolumen von mehr als 9 Milliarden US-Dollar abgewickelt wurde. Die Durchlaufzeit von Anforderungen bis zu genehmigten Bestellungen ist von 3 auf 1,5 Tage gesunken, die Dauer bis zur Genehmigung von Rechnungen sogar von 60 Tagen auf 4,5 Tage.

„Heute gibt es bei uns ein einheitliches Ausgabenmanagement über alle Regionen. Wir haben einen allgemeinen Beschaffungsprozess und einen Ansatz für die Verwaltung von Ausgaben“, erklärt Rob Christmas. „Mit Coupa können wir unsere Daten jetzt sehr viel einfacher nutzen und uns auf Aufgaben mit höherem Mehrwert konzentrieren“, fügt Dawn Greenshields hinzu.

Dass die Coupa-Plattform so einfach und konsistent ist, kam auch dem Anspruch von AstraZeneca als attraktiver Arbeitgeber zugute. „Vor Coupa kämpfte das Beschaffungsteam mit unzähligen Fragen zu Rechnungen und Bestellungen und mit schlechten Daten“, erinnert sich Alastair Smith. „Solche Diskus-

sionen, Fragen und Probleme gehören mittlerweile der Vergangenheit an. Wir sind jetzt besser aufgestellt und sind dadurch auch den anderen Teams bei AstraZeneca ein besserer Partner.“

## Ein Beitrag zum Umweltschutz

Neben den Effizienzsteigerungen in der Beschaffung und dem Mehrwert für die Forschungsarbeit spielt die P2P-Lösung von Coupa auch bei den Umweltschutzbemühungen von AstraZeneca eine entscheidende Rolle.

„Wir arbeiten daran, klimaneutral zu werden“, erklärt Rob Christmas. „Wir konnten unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen bereits deutlich reduzieren und konzentrieren uns jetzt auf die Lieferketten und Scope-3-Emissionen. Die Coupa-Plattform liefert uns dafür die nötigen Einblicke in unsere Supply Chain.“

Die Reise von AstraZeneca geht weiter – und damit auch der Erfolg des Unternehmens. Die P2P-Plattform von Coupa unterstützt AstraZeneca dabei, sich auf die Forschung und das Wohl von Patientinnen und Patienten zu konzentrieren. „In meinem Freundeskreis gibt es einige Krankheiten, für die es bisher noch keine Medikamente gibt. Deshalb bin ich stolz darauf, dass AstraZeneca daran arbeitet, Präparate für solche Krankheitsbilder zu entwickeln“, sagt Alastair Smith.







# Alles unter Kontrolle beim E-Sport

ESL FACEIT Group: Weltweit erfolgreich mit Coupa





# Alles unter Kontrolle beim E-Sport

ESL FACEIT Group: Weltweit  
erfolgreich mit Coupa



**THOMAS BRILL**  
Procurement Director,  
ESL FACEIT Group

**„Wenn man Investoren  
gewinnen will, geht es  
nicht ohne vernünftige  
Strukturen.“**



## E-Sport: eine echte Erfolgsgeschichte

Was 1972 mit ein paar Stanford-Studenten begann, die sich in einem Spacewar!-Match um ein Jahresabo für den *Rolling Stone* battelten, ist heute als E-Sport ein Milliardengeschäft.

Inzwischen gibt es zahlreiche professionelle Gamer auf der ganzen Welt und viele verfolgen die Matches entweder bei Live-Turnieren oder online über Twitch oder YouTube.

Und das weltweit führende E-Sport-Unternehmen ESL hat großen Anteil an dieser Erfolgsgeschichte. ESL gilt als das erste „Einhorn“ seiner Art. Das Unternehmen wurde zunächst von der Savvy Games Group erworben, hinter der der saudische Public Investment Fund steht. 2022 fusionierte ESL dann Berichten zufolge für 1,5 Mrd. US-Dollar mit der Gaming-Plattform FACEIT. Daraus entstand die ESL FACEIT Group (EFG).



**„Anfangs stand das  
Produkt im Mittelpunkt. Die  
Finanzprozesse spielten  
noch keine große Rolle.“**

Aus einer Online-Liga und einem Online-Magazin, die 2000 in Deutschland an den Start gingen, wurde ein Unternehmen, das mittlerweile Umsatzzuwächse von jährlich 20 bis 40 % verzeichnet und weltweit mehr als 1.000 Beschäftigte hat.

Zu EFG gehören die vier Marken ESL, FACEIT, DreamHack und DreamHack Sports Games. ESL ist für die Events verantwortlich und veranstaltet Live-Turniere mit Zuschauern vor Ort und auch online. FACEIT ist die Online-Plattform des Unternehmens, auf der sich die Gaming-Community trifft, um ihre Leidenschaft für Videospiele auszuleben. DreamHack richtet weltweit Gaming-Festivals aus, bei denen die Videospieldkultur im Mittelpunkt steht. Und die DreamHack Sports Games bringen traditionelle Sportwelt und E-Sport zusammen. Unter der Marke laufen E-Sport-Ligen und -Turniere für die weltweit größten Sportveranstalter.

## Schnelles Wachstum verlangt höheren Einsatz

Doch das schnelle Wachstum brachte einige Probleme mit sich. „Anfangs stand das Produkt im Mittelpunkt. Die Finanzprozesse spielten noch keine große Rolle“, erinnert sich der Procurement Director der ESL FACEIT Group, Thomas Brill, der seit 2017 im Unternehmen ist. „Vor fünf Jahren haben wir versucht, unsere Daten zu erfassen. Das war fast unmöglich, weil wir international und auch lokal nicht die gleiche Finanzsprache sprachen.“

Der Schlüssel für den Erfolg war, dass das Produkt im Fokus stand. Das brachte schnell einen großen Kundenkreis, der wiederum Investoren anzog. Doch dass Finanzdaten nicht schnell und einfach zugänglich waren, erwies sich für die EFG als Handicap. „Wenn man Investoren gewinnen will, geht es nicht ohne vernünftige Strukturen“, erklärt Brill.

Deshalb brauchte das Unternehmen eine Plattform, die volle Transparenz in die Geschäftsausgaben bot.



**„Wir wollen bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten agil sein. Deshalb passt Coupa perfekt zu uns. Wir brauchen einen agilen Workflow, den Coupa unterstützt. Coupa ist enorm flexibel, was unsere Anforderungen angeht, und hilft uns bei Problemen.“**

### Agile Neuausrichtung

Die Lösung: Die ESL FACEIT Group entschied sich für die Plattform von Coupa, um Ausgaben zu managen, die Abläufe zu vereinheitlichen und Transparenz über alle Geschäftsabläufe zu schaffen. Ein Faktor, der diese Entscheidung mit beeinflusste, war die hohe Flexibilität der Plattform. „Mit Coupa konnten wir einen standardisierten Prozess entwickeln, der weltweit gilt. Alle Bereiche wurden vereinheitlicht, damit wir die Transparenz und die Daten hatten, die wir brauchten“, fügt Thomas Brill hinzu.

„Wir sind kein Medienunternehmen im herkömmlichen Sinne und auch kein Spieleanbieter. Wir sind die Community für Gamer auf der ganzen Welt und haben uns mehr als einmal neu erfunden“, erklärt Brill. „Agilität ist uns bei der Zusammenarbeit mit unseren Partnern enorm wichtig. Deshalb passt Coupa perfekt zu uns. Wir brauchen einen agilen Workflow, den Coupa unterstützt. Coupa ist enorm flexibel, was unsere Anforderungen angeht, und hilft uns bei Problemen.“

Mit der agilen Beschaffungsplattform von Coupa können die EFG-Einkäufer schnell Artikel aus Katalogen oder andere Waren von bevorzugten Lieferanten auswählen. Die Preise dafür wurden vorab ausgehandelt, es handelt sich um zuverlässige Anbieter und es gibt eine Kaufvereinbarung.

### Mit der richtigen Taktik zum Erfolg

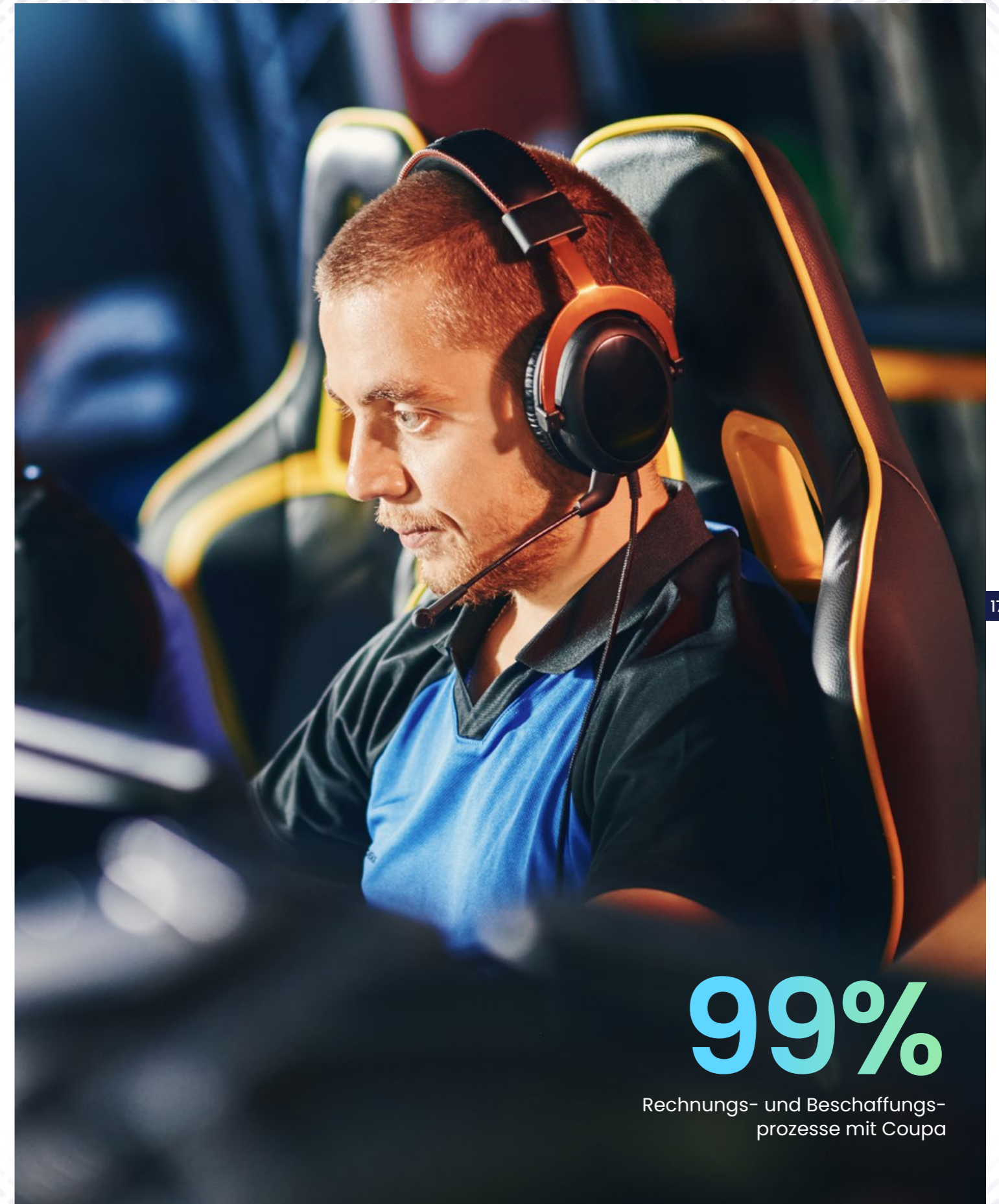
„Keiner kann sich vorstellen, wie die Arbeit bei uns ohne Coupa funktionieren würde. Wir haben Bestellungen auf der ganzen Welt. Das heißt, eine Bestellung wird vielleicht in den USA angestoßen und in Australien genehmigt. Und alles funktioniert. Das ist ein globales System“, stellt Brill fest.

Die wichtigste Erfolgskennzahl für die EFG ist die Penetrationsrate gemessen am Prozentsatz der Ausgaben, hinter denen eine Bestellung steht. Zum Zeitpunkt der Einführung von Coupa liefen nur etwa 20 bis 25 % der Rechnungs- und P2P-Prozesse bei der EFG elektronisch ab. Heute sind es weltweit 99 %.

Ein entscheidender Faktor für die schnelle und fast flächendeckende Einführung von Coupa: Es handelt sich um eine Cloud-Plattform. Sie ist überall zugänglich und enorm benutzerfreundlich und funktioniert fast wie beim privaten Online-Einkauf.

Für Thomas Brill sind die Transparenz, verlässlichere Kostengenehmigungen und bessere Compliance die wichtigsten Vorteile von Coupa. „Ich erinnere mich noch an ein Audit bei uns, dem die Prüferin eher mit Schrecken entgegensah. Aber als ich ihr dann unseren neuen Beschaffungsprozess mit Coupa zeigte, war sie hin und weg. Sie war beeindruckt, wie einfach das ganze Audit mit Coupa war.“

„Wir wollen mit Coupa einen Nutzen aus den Einkäufen erzielen“, erklärt Thomas Brill. „Jeder sollte Ausgabenmanagement kennen und im Blick haben. Das ist einfach ein Muss, wenn man erfolgreich und profitabel sein will.“



# 99%

Rechnungs- und Beschaffungsprozesse mit Coupa





# Lebensrettende Pharmaforschung

Mit Effizienz zu medizinischem Fortschritt



# Lebensrettende Pharmaforschung

Mit Effizienz zu medizinischem  
Fortschritt



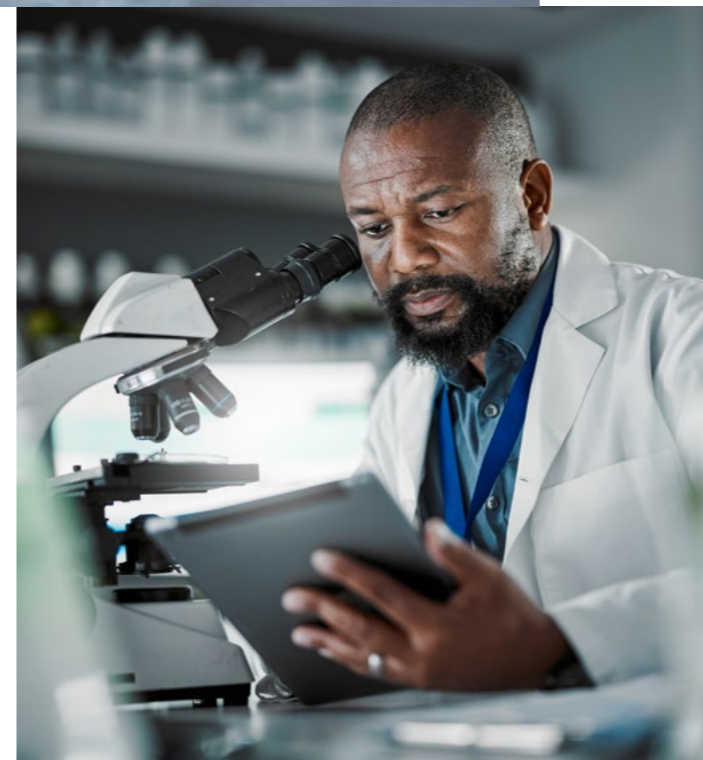
20



## Wirkstoffforschung, die weltweit etwas bewirkt

Evotec mit Sitz in Hamburg ist im Bereich der pharmazeutischen Wirkstoffforschung für verschiedenste Therapiebereiche tätig und war unter anderem an einem Forschungsprojekt für die Entwicklung eines Medikaments gegen COVID-19 beteiligt.

Evotec wächst schnell – und das in einer schnelllebigen Branche. Damit dieses Wachstum möglich war, musste das Unternehmen seine Beschaffungs- und Bestellprozesse für seine Forschungsteams anpassen. Außerdem mussten neu übernommene Firmen und neue Standorte zügig eingebunden werden, um den ROI zu erhöhen.



# 70%

schnellerer Bestelldurchlauf

Projekte, Substanzen und Teams ändern sich ständig. Das macht es schwierig, die Teams in den Laboren mit allem zu versorgen, was sie für ihre Forschungsarbeit brauchen. Hinzu kommen zahlreiche Fusionen mit anderen Unternehmen und dadurch regelmäßig neue Projekte und Labore in wechselnder Besetzung.

Ein weiteres Problem war das unflexible und wenig benutzerfreundliche ERP-System, das zu veralteten Katalogen führte, mit denen die Forscher nur schwer benötigte Substanzen und Zubehör bestellen konnten.

## Ausgabenmanagement neu gedacht

Evotec brauchte eine bessere Lösung, um seine geschäftskritischen Ziele zu erreichen, und Marcos Escuder, Global Head of Supply Chain, sollte sie finden. Neue Prozesse im Ausgabenmanagement sollten dazu beitragen, die Abläufe zu beschleunigen, um so die Teams besser zu unterstützen und die Forschung voranzutreiben. Zum anderen wollte Evotec durch Automatisierung einen messbaren ROI und Effizienzen für ein rentables Wachstum des Unternehmens erzielen.

**„Für die Forscher ist das alles jetzt schneller und einfacher. Sie bestellen in einem immer aktuellen digitalen Marktplatz direkt das, was sie brauchen.“**

21



## Dynamische Innovation

Mit Coupa konnte das Onboarding neuer Lieferanten verbessert werden. Mehrere Lieferantenkataloge sind jetzt nahtlos eingebunden und werden dynamisch aktualisiert. Die Beschäftigten können so schnell und einfach alle erforderlichen Bestellungen tätigen – fast so, als würden sie bei Amazon einkaufen.

Einige Produkte und Dienstleistungen sind bereits vorgebilligt und können mit entsprechenden Freigabelimits eigenständig direkt gekauft werden. Artikel, die diese Limits überschreiten, durchlaufen ausgefeilte, digitale Genehmigungsketten und können von den Verantwortlichen schnell über mobile Endgeräte bewilligt werden.

Durch den digitalisierten Einkauf ist auch die Arbeit im Homeoffice leichter möglich, und das ohne dass die Prozesse darunter leiden.

„Für die Forscher ist das alles jetzt schneller und einfacher. Sie bestellen in einem immer aktuellen digitalen Marktplatz direkt das, was sie brauchen“, erklärt Marcos Escuder.

**„Mit voller Transparenz und standortübergreifender Kontrolle können wir unsere Kaufkraft jetzt optimal einsetzen und das Wachstum fördern.“**



## Smartes Ausgabenmanagement als Wachstumsmotor

Da bereits genehmigte Waren und Dienstleistungen im Self-Service beschafft werden können, kann der Einkauf sich auf das strategische Warengruppenmanagement in Bereichen konzentrieren, in denen Evotech Einsparungen erzielen kann. Das hat auch die Sicht auf die Beschaffung verändert. Sie wird jetzt als wichtiger Geschäftspartner wahrgenommen, der das Unternehmen bei Wachstum und Skalierung unterstützt.

„Mit voller Transparenz und standortübergreifender Kontrolle können wir unsere Kaufkraft jetzt optimal einsetzen und das Wachstum fördern“, erklärt Marcos Escuder. Der Zeitaufwand für die Einarbeitung neuer Wissenschaftler in den Bestellprozess wurde um 6 Monate verkürzt. „Und auch die Einbindung übernommener Unternehmen ist durch Coupa kinderleicht“, fügt Escuder hinzu.

Die Ergebnisse der Transformation sprechen für sich: 50 % der Einkäufe werden jetzt eigenständig abgewickelt, sodass mehr Zeit für die eigentliche Forschung bleibt. Die Bestelldurchlaufzeiten konnten um 70 % verkürzt werden. Das wirkt sich positiv auf die betriebliche Effizienz aus und erlaubt eine weitere Expansion bei gleichzeitiger Kostenkontrolle.

# 50%

der Einkäufe werden per Self-Service abgewickelt







# Das Steuer fest in der Hand

Technologie als Effizienzmotor bei LEAR





## Das Steuer fest in der Hand

Technologie als Effizienzmotor bei LEAR



**ASIM MALIK**  
Global Projects Director,  
Lear Corporation

**„Wir wollen neue Wege finden, um in diesem gesamtwirtschaftlichen Umfeld zu bestehen und unseren Kunden genau das zu liefern, was sie für ihren Erfolg brauchen.“**



**Echtzeiteinblick in nicht produktionsbezogene Ausgaben von mehr als 9,5 USD bei mehr als 1,47 Millionen Bestellungen**

### Einheitliches Ausgabenmanagement mit Coupa bei einem weltweit agierenden Autozulieferer

1917 hat American Metal Products in Detroit die ersten Teile für Flugzeuge und Autos gebaut. Nach der Übernahme durch Lear Siegler 1966 hat sich die Lear Corp. zu einem der weltweit führenden Hersteller von Autositzen und elektronischen Sitzsystemen entwickelt. Heute werden die Produkte von Lear in mehr als 450 Produktionsstätten bekannter Automarken auf der ganzen Welt verbaut.

Lear hat mehr als 160.000 Beschäftigte an 253 Standorten in 37 Ländern. Und Innovationen, betriebliche Exzellenz und Nachhaltigkeit sind dem Unternehmen besonders wichtig.

#### Unter Marktdruck

Marktdruck und schwierige Betriebsbedingungen sind in der Automobilindustrie kein Fremdwort. Diesen Problemen wollte Lear mit einer Lösung begegnen, die die nicht produktionsbezogenen Transaktionsprozesse vereinheitlichen sollte, um Ausgaben zu senken und Kundenanforderungen besser zu erfüllen.



Verarbeitung von mehr als 11.000 elektronischen Transaktionen pro Tag mit

# 2,8 Mio.

Verbindungen

### Fragmentierte Systeme vereinfachen

Die Geschäftsfelder und die internationale Präsenz von Lear wuchsen im Laufe der Zeit organisch und auch durch Übernahmen. Das führte zu stark fragmentierten Prozessen, wenn es um Ausgaben ohne Produktionsbezug (also Sourcing, Beschaffung, Rechnungstellung und Vertragsmanagement) ging. Die Folge: Es gab keinen transparenten Echtzeiteinblick und Redundanzen und Ineffizienten waren an der Tagesordnung.

Deshalb begann Lear 2016 mit der Suche nach einer integrierten Lösung, die zuverlässige Beschaffungsprozesse für nicht produktionsbezogene Waren und ein stabiles Ausgabenmanagement unterstützte. Und entschied sich am Ende für Coupa.

2019 wurden die Coupa-Module für Purchase-to-Order und Vertragsmanagement implementiert. Damit konnte Lear die BSM-Prozesse aller 253 Standorte für nicht produktionsbezogene Ausgaben auf einer Plattform zusammenfassen. Das war eine gewaltige Verbesserung für das Geschäftsmodell von Lear und seine Kunden, denn endlich gab es Ausgabentransparenz und gestraffte Beschaffungsprozesse.

**Auf der Wunschliste von Lear: eine zuverlässige Lösung, die Beschaffung und Ausgabenmanagement optimal vereint. Die Lösung: Coupa.**



Die 10 bestehenden ERP- und Buchhaltungssysteme wurden im Zuge der Implementierung ohne großen Aufwand in die Coupa-Plattform integriert, und zwar ganz nahtlos und intuitiv für End-User und die IT.

„Wir hatten über die Jahre einige nicht produktionsbezogene BSM-Systeme und damit auch manuelle Beschaffungsprozesse geerbt“, erklärt Asim Malik, Global Projects Director bei Lear. „Das hat sich mit Coupa geändert.“

Doch Lear wollte noch agiler und effizienter werden und sich als Anbieter der Wahl für innovative Fahrzeugkomponenten und -systeme etablieren.

Darum arbeitete Lear mit seinen Lieferanten zusammen, um die Coupa-Plattform einzuführen und Geschäftstransaktionen digital und schneller abzuwickeln, etwa durch die elektronische Rechnungsstellung über ein Portal.

# 74%

der Rechnungen werden elektronisch über das Coupa Supplier Portal übermittelt

# 45%

der Rechnungen können in der Regel automatisch verarbeitet werden

## Die Vorteile von digitalem BSM nutzen

Mit der digitalen Coupa-Plattform erhielten Malik und sein Team in Echtzeit Einblick in nicht produktionsbezogene Ausgaben von mehr als 9,5 Milliarden US-Dollar über mehr als 1,47 Millionen Bestellungen. Außerdem werden pro Jahr mehr als 2,5 Millionen elektronische Unterschriften im System verfolgt und mit Datum versehen. 74 % der Rechnungen werden elektronisch über das Coupa Supplier Portal übermittelt und etwa 45 % können in der Regel automatisch verarbeitet werden. Im Durchschnitt werden bei Lear jeden Tag mehr als 11.000 elektronische Transaktionen mit 2,8 Millionen Verbindungen bearbeitet. Und die Akzeptanz für das Tool bei den 11.800 aktiven Usern mit definierten Rollen liegt bei 100 %.

Vor Coupa wurden die nicht produktionsbezogenen Ausgaben meist manuell und ortsspezifisch verwaltet. Eine Datenkonsolidierung war so schwierig und Transparenz kaum möglich.

„Mit Coupa macht sich Ihr Datenbestand schnell bezahlt“, erklärt Malik. „Man sollte sich überlegen, welchen Bereich man verbessern will, um die größte

Wirkung zu erzielen. Die Analysefunktionen von Coupa haben uns Problembereiche aufgezeigt, die wir bis dato nicht konkret festmachen konnten. Jetzt haben wir Daten, die unsere Vermutungen untermauern.“

Als Nächstes will Lear seine BSM-Daten auch verwenden, um neue Chancen auszuloten. Das Unternehmen ist überzeugt, dass sich dieses Ziel mit der Coupa-Plattform erreichen lässt.

„Wir nutzen Coupa sozusagen als Katalysator, um mit unseren Daten Chancen zu ermitteln“, erläutert Asim Malik. „Wir wollen neue Wege finden, um in diesem gesamtwirtschaftlichen Umfeld zu bestehen und unseren Kunden genau das zu liefern, was sie für ihren Erfolg brauchen.“

Nutzerakzeptanz der

# 11.800

aktiven User mit festgelegten Rollen:

# 100%







## Mission Klimaschutz

Klimaneutral mit optimierter Transportlogistik



# Mission Klimaschutz

Klimaneutral mit optimierter Transportlogistik



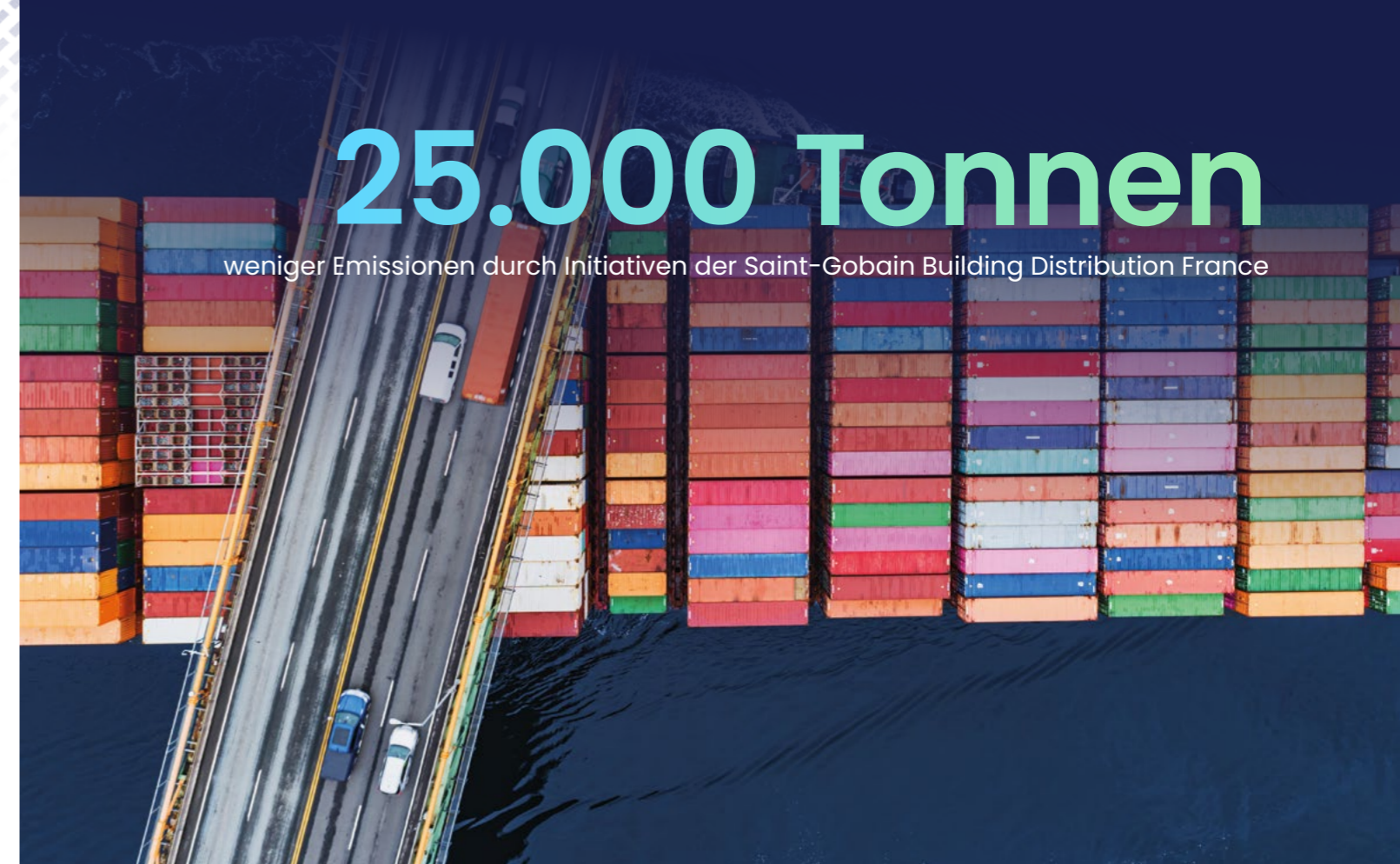
**„Die Entscheidung liegt bei den Geschäftsbereichen. Sie wählen aus, was zu ihrer Strategie passt, etwa mehr Wettbewerbsfähigkeit, bessere Margen oder eine stärkere Ausrichtung auf die Kunden.“**

## Mit optimierter Transportlogistik zur Klimaneutralität

Nachhaltigkeit und weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen stehen bei vielen Unternehmen auf der Agenda. Dafür nehmen sie oft als Erstes die Transportlogistik in den Lieferketten in den Blick.

Die Compagnie de Saint-Gobain S.A. ist ein Industriekonzern für Werkstoffe und Bauprodukte mit Hauptsitz in Paris. Das erklärte Ziel des Unternehmens: bis 2050 klimaneutral sein.

Um dieses Ziel zu erreichen, wurden auch die Lieferketten und die Transportlogistik optimiert, und das mit beachtlichen Erfolgen.



# 25.000 Tonnen

weniger Emissionen durch Initiativen der Saint-Gobain Building Distribution France

## Weniger Emissionen durch Transportoptimierung

Mit seiner Initiative „Net-Zero Carbon“ will Saint-Gobain die direkten und indirekten CO<sub>2</sub>-Emissionen in seiner Wertschöpfungskette reduzieren. Darin sind mehrere Zwischenziele für 2025 und 2030 festgelegt. Die bisherigen Richtmaße hat das Unternehmen bereits erreicht und ist auf dem besten Weg, seine direkten Emissionen vor Ort sowie die indirekten Emissionen zwischen 2010 und 2025 um 20 % zu verringern.

Das Ziel der Klimaneutralität steht hinter sämtlichen Entscheidungen des Unternehmens. Dazu gehören die Optimierung des Energieverbrauchs, Prozessinnovationen im Industrie- und Produktdesign, der Einsatz klimafreundlicher Energieträger sowie neue Wege im Transport. Die Umweltbelastung durch den Verkehr steht dabei besonders im Fokus. Dafür hat die Saint-Gobain Building Distribution France 2012 mit Evoluvert eine Initiative ins Leben gerufen, die

hilft, Lieferwege zu überarbeiten, Bestellungen zu gruppieren und stärker auf Doppeldecker-Sattelzüge, Erdgasfahrzeuge und Elektroautos zurückzugreifen. Allein dadurch konnten bisher schon mehr als 25.000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden.

Auch in anderen Regionen und Geschäftsbereichen gibt es entsprechende Initiativen. Besonders große Erfolge wurden in Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko und Peru erzielt. In Brasilien hat sich etwa die Optimierung der Transportrouten enorm positiv ausgewirkt. Bei mehr als 1,7 Mio. Kilometer Fernstraßen, 3.900 Transportrouten und mehr als 13.000 möglichen Netzwerkfigurationen lohnte es sich, die zentralen Logistiknetzwerke zu analysieren und Synergien zwischen Lieferketten der unterschiedlichen Saint-Gobain-Marken zu ermitteln: „Irgendwann nehmen zwei Unternehmen dieselbe Route und befördern Waren in denselben Ort oder Bundesstaat“, erklärt Fabricio Saraiva Moreira, Operational Excellence Director für Lateinamerika bei Saint-Gobain.



Bei mehr als 40 Projekten konnten so mithilfe von Coupa im letzten Jahr die transportbezogenen Emissionen um 13 % gesenkt werden, bei einigen Saint-Gobain-Marken sogar um 40 bis 60 %.

## Effiziente Transporte

Dreh- und Angelpunkt der Logistikplanung und -optimierung ist der Transport Control Tower. Dieser arbeitet zum Beispiel in Lateinamerika daran, die Logistik durch Synergien zwischen den Unternehmen zu verbessern.

Die Idee für eine solche Schaltzentrale entstand 2016. Damals engagierte die Abteilung eine externe Beratungsagentur, die bei der Analyse und Optimierung der Transportrouten helfen sollte. Daraufhin entschied sich Saint-Gobain, ein 4-köpfiges Team für die Routenoptimierung einzustellen. 2019 wurde Coupa implementiert, und das Konzept dann auch in den anderen Ländern und Niederlassungen umgesetzt.

Anhand von Benchmarks werden die Transportmodelle der Geschäftseinheiten verglichen. Dabei geht es darum, eventuelle Synergieeffekte zu nutzen, ohne die Ziele der einzelnen Marken zu beeinträchtigen. „Saint Gobain vereint mehrere Geschäftseinheiten und Unternehmen unter einem Dach. Die Schaltzentrale unterstützt zwar strategische Projekte, aber die Unternehmen bleiben eigenständig und wir greifen nicht in Planungen oder alltägliche Logistikabläufe ein“, erklärt Fabio Moreira.

Diese Autonomie wird durch ein Team gewährleistet, das einen ganzheitlichen Blick auf das Unternehmen hat und Verbesserungsmöglichkeiten bei der Transportlogistik ermittelt. In Lateinamerika gibt es derzeit 16 Geschäftseinheiten und mehr als 130 Standorte zwischen den Werken, Vertriebszentren und Absatzmärkten. Die Schaltzentrale arbeitet hauptsächlich daran, Kosten und CO<sub>2</sub>-Emissionen zu senken. Das Team steht länderübergreifend allen Geschäftseinheiten zur Verfügung, analysiert die



# 40-60%

weniger transportbedingte Emissionen durch Nachhaltigkeitsprojekte

jeweiligen Anforderungen und schlägt mögliche Szenarien vor. So ziehen alle Unternehmensbereiche am gleichen Strang und tragen dazu bei, die Leistung des Unternehmens zu verbessern.

## Nachhaltige Entscheidungen

Unterstützung bei der Gestaltung und Umsetzung der Transportoptimierung holt sich Saint-Gobain auch bei Coupa. Den Geschäftsbereichen werden unterschiedliche Szenarien vorgelegt, deren Kosten und Auswirkungen dann ausgewertet werden. Am Ende wird die Option gewählt, die am besten zu den jeweiligen Anforderungen passt. So kann zum Beispiel mithilfe von Daten und Analysen und unter Berücksichtigung von Aspekten wie Nachhaltigkeit und CO<sub>2</sub>-Emissionen entschieden werden, wo am besten ein neues Verteilzentrum eingerichtet werden soll.

„Die Entscheidung liegt bei den Geschäftsbereichen. Sie wählen aus, was zu ihrer Strategie passt, etwa mehr Wettbewerbsfähigkeit, bessere Margen oder eine stärkere Ausrichtung auf die Kunden. Unser gemeinsames Anliegen dabei ist, die gesetzten ESG-Ziele für 2025, 2030 und 2050 zu erreichen“, erklärt Fabio Moreira.

Saint-Gobain hat einen eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionsrechner entwickelt und arbeitet daran, diese Lösung direkt in Coupa bereitzustellen. Mit den Berechnungen konnten zum Beispiel vier Elektrofahrzeuge im Einzelhandel eingeführt und Studien zu Erdgas bei Lastwagen durchgeführt werden. Im Oktober 2020 startete zudem ein Projekt zur Analyse der Verkehrs- und Emissionsfaktoren in jedem Land. Zudem sollen durch Kooperationen mit anderen Unternehmen Leerfahrten zurück ins Lager vermieden werden. Mit Heineken funktioniert das bereits – und bringt 40 % weniger Emissionen.

Coupa unterstützt seine Kunden dabei, nachhaltiger zu wirtschaften und positive Akzente im Großen und im Kleinen zu setzen. Zum Beispiel, indem Kunden auf der Plattform ihre Einblicke und Lieferantendaten auf ESG-Ziele abstimmen und Lieferrouten optimieren, um ihre Emissionen zu reduzieren

„Irgendwann nehmen zwei Unternehmen dieselbe Route und befördern Waren in denselben Ort oder Bundesstaat.“



„Mit Coupa sehen wir jetzt genau, was einzelne Szenarien konkret bringen, und können unsere Ergebnisse dadurch weiter verbessern.“





The Sanofi logo is displayed in white lowercase letters. The letter 's' has a small purple dot above it, and the letter 'i' has a small purple dot above it. The background of the slide features a repeating pattern of blue geometric shapes, resembling a woven or brick-like texture.

## Eine Plattform für alles

Aus 22 mach 1: Sanofi konsolidiert seine P2P-Systeme



# sanofi

## Eine Plattform für alles

Aus 22 mach 1: Sanofi konsolidiert seine P2P-Systeme



Akzeptanzrate von mehr als

# 95%



### Fragmentierte P2P-Systeme bremsen Sanofi aus

Ordnung ins Chaos bringen – das ist der Traum eines jeden Managers. Und wenn man dabei auch noch alle glücklich machen kann, umso besser. Genau das wollten Sebastien van de Wiele, P2P Programm Manager, und das Management-Team von Sanofi schaffen. Deshalb stellten sie sich der Herausforderung, die 22 P2P-Systeme zu konsolidieren, die weltweit im Pharmakonzern im Einsatz waren.

Sanofi blickt auf eine lange und erfolgreiche Geschichte zurück. Der Pharmakonzern mit Hauptsitz in Paris hat heute fast 100.000 Beschäftigte in 100 Ländern.

Ein Problem, das viele große Unternehmen kennen, gibt es auch bei Sanofi: Die einzelnen Geschäftsbereiche in den unterschiedlichen Ländern haben

**„Coupa schafft gleich in dreierlei Hinsicht Mehrwert: globale Transparenz, Compliance und Nutzerakzeptanz.“**

verschiedenste IT-Lösungen eingeführt, die ihre Anforderungen erfüllen. Im Laufe der Zeit sind bei Sanofi auf diese Weise 22 unterschiedliche Systeme und 40 Unterprozesse für den Procure-to-Pay-Bereich zusammengekommen. Und das hatte Folgen: Das Ausgabenmanagement war extrem kompliziert und die beteiligten Teams wegen der ineffizienten Arbeitsweise frustriert.

Sebastien van de Wiele und dem Management-Team war klar, dass eine Lösung gebraucht wurde, die globale Transparenz und vollständige Ausgabenkontrolle bot und auch die unterschiedlichen länderspezifischen Vorschriften einhalten konnte.

Auf der Anforderungsliste von Sanofi standen unter anderem folgende Punkte: Unterstützung für weltweite Prozesse – von den USA über Europa bis nach China. Integrierte Compliance, damit Rollen und Plattformautomatisierung konfiguriert werden konnten. Und die Usability, denn nur eine benutzerfreundliche Lösung wird von denen, die sie verwenden sollen, auch gut angenommen.

### Umfassendes Ausgabenmanagement mit Coupa

Die Plattform, die die Anforderungen erfüllte, fand Sanofi in Coupa. Bei der Entscheidung spielten die intuitive Benutzererfahrung und die zahlreichen Konfigurationsmöglichkeiten der Coupa-Plattform eine wesentliche Rolle. Angesichts der großen Zahl an Benutzern in vielen Regionen waren eine hohe Akzeptanz aufseiten der User und minimaler Aufwand für die IT unverzichtbar.







# 10 Mrd.

Euro an kontrollierten Ausgaben

Mit Coupa konnte Sanofi seinen fragmentierten P2P-Prozess mit 22 Systemen vereinheitlichen und kommt heute mit nur einer einzigen Lösung aus. Mit der umfassenden Plattform von Coupa ist jetzt ein ganzheitliches Ausgabenmanagement möglich.

Trotz unterschiedlicher Vorschriften in den verschiedenen Ländern konnten Coupa und Sanofi die entsprechenden Protokolle so konfigurieren, dass vom ersten Tag an Compliance in mehr als 70 Ländern gewährleistet war.

Schon jetzt liegt der Anteil der kontrollierten Ausgaben mit Coupa bei 10 Milliarden Euro, hinter denen Bestellungen stehen. Das erleichtert die Berechenbarkeit von Ausgaben und unterstützt auch die Compliance.

## Garantierte Zufriedenheit

Diese Vereinheitlichung der Systeme hat sich für Sanofi gelohnt. Das Unternehmen kann seine Kunden und Partner so noch effizienter unterstützen. Das Konzept einer einzigen Plattform und deren hohe Benutzerfreundlichkeit wurden von den internen Stakeholdern gut aufgenommen. Die Benutzerzufriedenheit war Sanofi ein besonderes Anliegen bei dieser P2P-Transformation. Dass 95 % der User im Unternehmen mit dem neuen System zufrieden sind, ist ein eindeutiges Statement. Sebastien van de Wiele und Sanofi haben also mit der Coupa-Plattform offenbar alles richtig gemacht.

„Coupa schafft gleich in dreierlei Hinsicht Mehrwert: globale Transparenz, Compliance und Nutzerakzeptanz“, stellt Sebastien van de Wiele fest.

Compliance in mehr als

# 70 Ländern







**Save the Children**

## **Die richtige Lösung für effektive Hilfe**

Weltweite Zahlungen leicht gemacht



## Die richtige Lösung für effektive Hilfe

Weltweite Zahlungen leicht gemacht



Kontrolle von monatlich mehr als 4.000 weltweiten Währungs-/USD-Transaktionen, die sich jährlich auf mehr als

# 1,5 Mrd.

US-Dollar belaufen



**EDWARD COLLINS**  
Treasurer, Save the Children International

Mehr als  
**120**

Bankpartner und 500 Bankkonten auf der ganzen Welt

Die Hilfsorganisation Save the Children wurde 1919 gegründet. Seitdem arbeitet sie unermüdlich daran, überall auf der Welt Kindern in Not zu helfen, und ist jeden Tag und in Krisensituationen in mehr als 100 Ländern aktiv. Das Treasury-Team der Organisation muss jederzeit reagieren und bei Bedarf selbst in entfernten und instabilen Regionen schnell Geldmittel bereitstellen können. Die Save the Children Association hat 30 Länderorganisationen, die Spenden sammeln. Sie alle sind in die 2011 gegründete Dachorganisation Save the Children International (SCI) eingebunden, die sich um die Projektarbeit kümmert. Die international gesammelten Spendengelder werden vom Treasury-Team in London verwaltet.

**„Dadurch, dass wir das Treasury-System von Coupa für die Finanzteams in den Regionalbüros zugänglich gemacht haben, können wir deutlich effizienter auf weltweite Spendenanfragen reagieren.“**

### Liquidität auch in einem volatilen Umfeld gewährleisten

Das Treasury-Team von Save the Children International in London steuert die Finanzen für die gemeinnützige Arbeit auf der ganzen Welt. Es verwaltet die Spendengelder, die von den 30 Länderorganisationen gesammelt werden.

„Die einzelnen Mitglieder sammeln in ihrer Region Spendengelder von Einzelpersonen und Einrichtungen“, erklärt Edward Collis, der Treasurer von Save the Children International. „So werden in den USA etwa Spenden in Dollar gesammelt, die für bestimmte Projekte an das Treasury-Team weitergegeben werden. Diese Dollarbeträge konvertieren wir dann in die lokale Währung der betroffenen Länder und leiten sie an die Empfängerregionen weiter.“

Das 15-köpfige Treasury-Team verwaltet mehr als 120 Bankpartner und über 500 Bankkonten auf der ganzen Welt. Dazu gehört auch, monatlich mehr als 4.000 weltweite, nicht funktionsbezogene Währungs-/USD-Transaktionen im Blick zu behalten, die sich jährlich auf mehr als 1,5 Mrd. US-Dollar belaufen.

Das Treasury-Team übernimmt auch die Liquiditätssicherung, damit SCI in Krisensituationen

umgehend reagieren kann. Dafür werden die Geldmittel in London gehalten und Spendengelder von „riskanten“ Büros in instabilen Ländern, deren Währungen schnell an Wert verlieren, abgesichert. Die Mittel werden zentral und sicher verwaltet und können so im Bedarfsfall gezielt an Krisengebiete fließen.

„Wir stellen sicher, dass jederzeit der richtige Betrag in der richtigen Währung am richtigen Ort vorhanden ist, und haben auch die Risiken bei solchen Geldtransfers im Blick“, erklärt Edward Collis.

Zu den Risiken gehört es natürlich auch, geltende Vorschriften einzuhalten. Da Save the Children International in Ländern aktiv ist, die Sanktionen unterliegen, achtet das Treasury-Team darauf, dass Geldmittel an diese Länder nur im Rahmen der geltenden humanitären Genehmigungen fließen und den Bankpartnern solche Geldflüsse vollständig offengelegt werden. So lassen sich diese Transaktionen auch aufrechterhalten, wenn sie durch Sanktionsvorschriften gefährdet sind. Bis heute hat Save the Children International bereits mehr als 3 Millionen Menschen, darunter mindestens 2 Millionen Kindern, in Syrien geholfen.

Coupa Treasury ist die zentrale Treasury- und Zahlungsplattform bei SCI. Das Team kann damit eine einheitliche und pünktliche Finanzierung der mehr als 60 Regionalbüros gewährleisten.



## Mehr Wirkung durch Technologie

Coupa Treasury war zwar schon länger bei Save the Children International implementiert, wurde aber bis 2018 nicht vollständig genutzt. Stattdessen lief vieles über Excel-Tabellen und ganz klassisch per Telefon und Fax.

„Als ich 2018 zum Team stieß, war mein Hauptanliegen, das Treasury-System allgemein und speziell im Team stärker zu nutzen“, erinnert sich Deputy Treasurer Asha Kumari. „In den letzten Jahren habe ich vor allem daran gearbeitet, die Effizienz im Zahlungsverkehr zu verbessern. Das hieß auch, von den zusätzlich verwendeten Excel-Dateien und Offline-Anwendungen loszukommen.“

Dadurch, dass das Treasury-System von Coupa auch für die Finanzteams der Regionalbüros zugänglich gemacht wurde, kann das Treasury-Team effizienter auf weltweite Spendenanfragen reagieren. Das wirkt sich positiv auf die Liquidität und die Krisenreaktion aus.

Da Coupa in das weltweite Zahlungssystem SWIFT eingebunden ist, hat sich Asha Kumari zudem darum gekümmert, den Einblick in die Bankgeschäfte und Zahlungen stärker zu automatisieren.

Bei mehr als 90 % der SCI-Bankkonten wird jetzt der MT940-Standard für Banktransaktionsdaten genutzt, der Bestätigungsabgleich erfolgt mit dem MT300-Standard in Coupa Treasury und die Zahlungsanbindung von Coupa Treasury wird für lokale Zahlungen für 30 Regionalbüros verwendet. Das hat alles grundlegend verändert.

„Früher gab es keine Sofortzahlungen für interne Geldbewegungen“, erinnert sich Asha Kumari. „Geld von einem Konto bei Barclays auf ein anderes Barclays-Konto zu bewegen – das war eine Standardüberweisung. Das dauerte lange, war teuer und auch ziemlich ineffizient. „Jetzt arbeiten wir daran, die Konten der übrigen Regionalbüros anzubinden“, erklärt sie.

46



Mehr als

# 90%

Einblick in mehr als  
500 weltweite Konten

47



# 30

Regionalbüros für die  
Zahlungsverarbeitung an  
Coupa Pay angebunden

## Dank Automatisierung alles im Blick

Das Treasury-Team von Save the Children International achtet auf vorteilhafte Wechselkurse, um Spenden in den Währungen der G20-Länder optimal auszuschöpfen. Coupa Treasury ist in die elektronische Multibank-Handelsplattform 360T EMS von SCI eingebunden und erlaubt zudem den Austausch von MT300-Handelsbestätigungen mit allen FX-Partnern. Da Coupa Treasury in die wichtigsten Prozesse und in die zentrale Treasury-Systemarchitektur von Save the Children International integriert ist, kann das Team einen effizienten und kontrollierten FX-Prozess gewährleisten.

„Als wir mit Coupa Treasury anfangen, konnten wir von etwa 600 Konten gerade einmal 35 % wirklich überblicken“, erinnert sich Asha Kumari. „Mehr Transparenz hat auch dazu beigetragen, dass wir nicht mehr benötigte Konten schließen konnten.“ Jetzt sind die Finanzabläufe so weit automatisiert, dass das Team Echtzeit-Einblick in mehr als 90 % der Bankkonten hat. Ein Wert von 100 % ist wahrscheinlich nicht realisierbar, da die Technologie in einigen

Ländern, in denen SCI aktiv ist, nur eingeschränkt verfügbar ist. Aber ein bisschen mehr ist noch drin.

„Einige Regionalbüros haben keinerlei Technologie, sodass wir vermutlich nicht auf 100 % kommen werden. Bis Ende 2023 wollen wir aber 95 % erreichen. Damit könnten wir gut leben“, findet Asha Kumari.

Die umfassende Transformation verändert die Arbeit des Treasury-Teams von Grund auf, dient aber letztlich der Mission von Save the Children.

Früher konzentrierte sich das Team primär darauf, Finanzdienstleistungen für Save the Children International bereitzustellen. Diese sollen jetzt auf die gesamte Save-the-Children-Bewegung mit allen Mitgliedern ausgeweitet werden.

„Wir arbeiten derzeit mit dem Transformationsteam an einem spannenden Projekt, um gemeinsame Devisenreserven als zentralisierte Dienstleistung für alle Mitglieder von Save the Children bereitzustellen. Neben unserem Anspruch, Kindern in Not zu helfen, ist das unser großes Ziel für die Zukunft“, erklärt Edward Collis.





# Nachhaltig verpackt mit Tetra Pak

Sourcing leicht gemacht – dank Coupa



# Nachhaltig verpackt mit Tetra Pak

Sourcing leicht gemacht –  
dank Coupa



**RAUL PADILLA**  
Category Manager, Tetra Pak

„Unsere Lieferanten  
geben Waren in  
Tonnagen, Paletten  
oder Geräteanzahl oder  
Gerätevolumen an.  
Wir müssen also mit  
ganz unterschiedlichen  
Maßeinheiten arbeiten. In  
CSO ist das kein Problem.“

## Schlanke und nachhaltige Prozesse

Tetra Pak ist weltweiter Marktführer bei Verpackungslösungen für Lebensmittel. Das Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz wurde 1951 gegründet und ist in mehr als 160 Ländern aktiv. Vermutlich kennt jeder die typischen Tetra-Pak-Getränk kartons in Form eines Tetraeders. Im Deutschen hat sich der Firmenname sogar als Gattungsbegriff für Getränkekartons im Allgemeinen eingebürgert. Neben den klassischen Tetra Paks gehören Geräte, Dienstleistungen und Lösungen für die Verarbeitung und Verpackung von Lebensmitteln und Getränken zum Portfolio.

Tetra Pak bietet seinen Kunden ein Komplettpaket – von der Beschaffung der Ausgangsmaterialien und Zutaten über die Herstellung und Entwicklung eines Lebensmittels nach Rezept bis hin zu Verpackung, Lagerung und Versand. Tetra Pak möchte überall auf der Welt sichere Lebensmittel bereitstellen und Lebensmittel, Menschen und unseren Planeten schützen.

Insbesondere bei der Lebensmittelverarbeitung war und ist die Lieferkettenlogistik von zentraler Bedeutung für das Unternehmen. Ein effizientes Logistiksystem hilft zum einen, Abfälle und Kosten zu vermeiden, und zum anderen die Produktivität und Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Lebensmittelunternehmen brauchen ein gut aufgestelltes Logistikmanagement, um wettbewerbsfähig zu bleiben, nachhaltig zu wirtschaften und gesetzliche Vorschriften einzuhalten.



## Daten- und faktenbasiert

Um im Wettbewerb bestehen zu können, hat Tetra Pak Coupa Sourcing Optimization (CSO) eingeführt und setzt das Tool speziell für die Logistik, also Straßen-, Luft- oder Seetransporte sowie Expressversand und Lagerdienstleistungen, ein.

„Wir haben viele Probleme, die auch andere Unternehmen kennen“, sagt Raul Padilla, Category Manager bei Tetra Pak. „Wir bewegen uns in einem Bereich, der volatil, unsicher, komplex und ambivalent ist. Mit CSO haben wir Tools und Prozesse, um schneller richtig auf diese Probleme reagieren zu können.“

Dabei helfen Daten. Je stärker Unternehmen auf Digitalisierung setzen, umso mehr Daten können gesammelt, gespeichert und analysiert und dann für Entscheidungen genutzt werden. Doch wenn die richtigen Technologien und Mittel fehlen, um diese Informationen zu nutzen, kann die riesige Datenmenge Unternehmen vor Probleme stellen.

Tetra Pak nutzt CSO für Datenanalysen, mit denen der optimale Preis mit Lieferanten ermittelt wird. „Wir arbeiten jetzt seit mehr als acht Jahren mit CSO und analysieren damit Daten. Dies hat uns geholfen, schneller auf Märkte zu gelangen und Entscheidungen anhand von Fakten zu treffen“, erzählt Padilla. „Ohne CSO könnten wir nicht so schnell faktenbasierte Berichte erstellen.“

Etwa  
**5%**

der Treibhausgasemissionen  
entstehen beim Transport.



„Durch die Einführung von  
CSO konnten wir unsere  
Sichtweise ändern und  
anders an gebündelte  
Mengen herangehen.“



## Mit der Technologie gehen

Tetra Pak hat den Einsatz von CSO und damit auch seine Fähigkeit im Umgang mit dem Tool nach und nach ausgeweitet. Mit diesem Wissen konnte das Unternehmen bessere Ausschreibungen durchführen, seine Vorlagen optimieren und die Prozesse vereinheitlichen. In zwei Bereichen zieht Tetra Pak aber den größten Mehrwert aus CSO: Das ist zum einen die Art und Weise, wie Einsparungen berechnet werden, und zum anderen, dass Tetra Pak damit die Prognosen der Vertriebsteams besser versteht und diese Informationen an die Lieferanten weitergeben kann.

„Wir berechnen unsere Einsparungen vierteljährlich. Doch nicht alle Systeme sind untereinander verbunden, was die Sache schwierig macht“, erklärt Raul Padilla. „Aber wir können die Daten einfach in CSO hochladen. CSO berechnet und verarbeitet die Informationen dann und kann für uns Berichte erstellen, die wir dann nur noch herunterladen.“

In Prognosen fließen Informationen aus unterschiedlichen Quellen ein. „Unsere Lieferanten geben Waren in Tonnagen, Paletten oder Geräteanzahl oder Gerätevolumen an. Wir müssen also mit ganz unterschiedlichen Maßeinheiten arbeiten. In CSO ist das kein Problem“, stellt Padilla fest. „Wir lassen alle Berechnungen laufen und können eine Prognose erstellen.“

**„Wir können die Daten einfach in CSO hochladen. CSO berechnet und verarbeitet die Informationen dann und kann für uns Berichte erstellen, die wir dann nur noch herunterladen.“**

Vor der Einführung von CSO lief alles von Hand. Und jedes Land machte es anders. Das heißt, jedes Land hat nur seine eigenen Daten genutzt und eigene Ausschreibungen mit seinen eigenen Lieferanten durchgeführt.

„Durch die Einführung von CSO konnten wir unsere Sichtweise ändern und anders an gebündelte Mengen herangehen“, erklärt Padilla. „Wir können zum Beispiel in CSO hinterlegen, dass das Volumen für den Straßentransport in Europa bei etwa 80 Millionen Euro liegt. Mit diesen Informationen in einem einzigen Tool haben wir Kontrolle über unsere Frachtkosten und auch unseren Lieferantenstamm bekommen.“



**„Tetra Pak hat den Einsatz von CSO und damit auch seine Fähigkeit im Umgang mit dem Tool nach und nach ausgeweitet. Mit diesem Wissen konnte das Unternehmen bessere Ausschreibungen durchführen, seine Vorlagen optimieren und die Prozesse vereinheitlichen.“**

**Mithilfe von CSO entwickelt Tetra Pak KPIs für Emissionen und bindet entsprechende Zielvorgaben in Ausschreibungen ein.**

## Die Umwelt immer im Blick

Getreu dem Firmenmotto „Schützen, was gut ist: Lebensmittel, Menschen und den Planeten“ setzt Tetra Pak Unternehmen alles daran, auch in seiner Lieferkette mehr Nachhaltigkeit durchzusetzen. Bis 2030 will das Unternehmen bei seinen eigenen Geschäftsabläufen klimaneutral sein und bis 2050 in der gesamten Wertschöpfungskette.

Etwa 5 % aller Treibhausgasemissionen von Tetra Pak entstehen beim Transport. Deshalb entwickelt das Unternehmen mithilfe von CSO relevante KPIs für Emissionen und bindet entsprechende Zielvorgaben

in seine Ausschreibungen ein. „So sehen die Lieferanten gleich, welche Kriterien bei der Auswahl gelten. Und wissen, dass diese ein Muss für die Zusammenarbeit mit uns sind“, sagt Padilla. „Das Lieferantenmanagement wird ständig besser und wir wählen Tools aus, die auch in den nächsten zwei, drei oder fünf Jahren gut zu unseren Bedürfnissen passen. Darum schätzen wir die Entwicklung von Coupa sehr. Wir sehen großes Potenzial für eine Zusammenarbeit von Coupa und Tetra Pak, und das nicht nur bei CSO, sondern auch bei anderen Modulen, mit denen wir unsere Prozesse weiter optimieren können.“





## Die digitale Beschaffung voranbringen

Eine Versicherung setzt auf Sicherheit

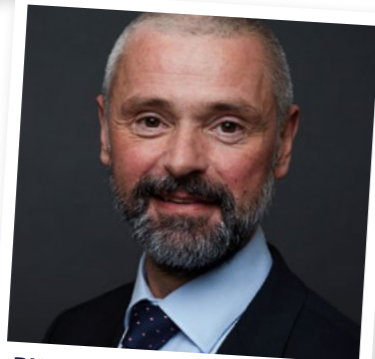


## Die digitale Beschaffung voranbringen

Eine Versicherung setzt auf Sicherheit



**JENNIFER JOHNSON**  
Global Head of Source to Pay Operations, Zurich Insurance Group



**PHIL SODERBERG**  
Global Head of Sourcing and Procurement, Zurich Insurance Group

**„Die Technologie von Coupa ist benutzerfreundlich, aber am wichtigsten sind die Menschen.“**



### Menschen und Innovationen im Fokus

Die Zurich Insurance Group hat etwa 56.000 Beschäftigte und mehr als 55 Millionen Kunden in 210 Ländern und Regionen. Das Unternehmen wurde vor über 150 Jahren in der Schweiz gegründet und zählt heute zu den bekanntesten Versicherungen der Welt.

Traditionell ist die Finanzdienstleistungsbranche aufgrund zahlreicher Regularien und Vorschriften eher konservativ. Aber Zurich ist anders: Hier hat man moderne Technologien schon immer als Mittel gesehen, die das Unternehmen voranbringen.

Vereinfachung, Innovationen und Kundenservice – diese Aspekte der Strategie von Zurich profitieren von Technologie. Dennoch liefen einige interne Prozesse lange fast ausschließlich manuell. Doch die Entwicklung von Cloud-Lösungen eröffnete Zurich neue Möglichkeiten: Jetzt war es möglich, die Prozesse zu straffen, zu vereinheitlichen und zu automatisieren, um so die Beschaffung zu digitalisieren und einen höheren bis vollständigen Automatisierungsgrad zu erreichen.

## 15 Tage

Erwartete Verkürzung der Vertragsbearbeitung

### Die beste Erfahrung für interne Kunden und Beschäftigte

Als sich das Sourcing- und Procurement-Team von Zurich für den Wechsel zu einer Cloud-Lösung entschied, war allen klar, dass es nicht nur auf die Implementierung der Technologie ankam, sondern Change Management ebenso wichtig war.

Eine Plattform, die nach der Implementierung erst kompliziert angepasst werden musste, damit sie die unterschiedlichen Anforderungen aller Geschäftsbereiche erfüllt, wäre eher ein Bremsklotz und alles andere als der gewünschte Fortschritt. Deshalb fiel die Wahl auf Coupa.

Im November 2018 startete Zurich in Großbritannien mit dem Einsatz von Coupa. Danach folgten die Schweiz, Spanien und Italien, Nordamerika, Deutschland, Österreich und Mexiko und schließlich

Irland und Portugal. Sie alle wurden auf die neue Standardplattform der Zurich-Group für Source-to-Pay-Abläufe und Spesen umgestellt.

### Beständiges Change Management

In einem weltweit tätigen Konzern wie Zurich eine einzige standardisierte Lösung einzuführen, war kein einfaches Unterfangen. Die Versicherungsbranche ist stark reguliert und länderspezifisch aufgestellt.

Es braucht also ein Ökosystem mit angepassten Lösungen für jeden Markt. Im Mittelpunkt der Change-Management-Strategie von Zurich standen deshalb die Menschen und weniger die Technologie.

Der Grund ist einfach: Auch wenn das Tool vielleicht nur einen kleinen Teil ihrer Rolle im Unternehmen betraf, mussten alle verstehen, was ein solches standardisiertes, zentralisiertes und automatisiertes System bringen würde. Das trifft zum Beispiel auf den Bereich Spesen zu.

Vor Coupa lief das ganze Spesenmanagement größtenteils manuell. Wer schon mal geschäftlich unterwegs war, kann nachvollziehen, wie mühsam es ist, Belege zu sammeln und die Daten am Ende



des Monats in ein System einzugeben. Und alle aus der Buchhaltung wissen, dass es eine äußerst undankbare Aufgabe ist, die Leute daran zu erinnern, ihre Spesenabrechnungen rechtzeitig abzugeben.

Mit Coupa können die Beschäftigten von Zurich jederzeit Belege als Bilder hochladen. Die Daten dieser Bilder werden dann mit den relevanten Angaben zur Abrechnung erfasst. Dieses neue System hat nicht nur den Aufwand für die Beschäftigten deutlich reduziert, sondern verhindert auch betrügerische Anträge oder menschliche Fehler. Dank umfassender interner Kontrollen ist es für die Verantwortlichen leichter, Abrechnungen zu genehmigen.

**„Wir wollen die Akzeptanz für Coupa weiter erhöhen und alle Vorteile nutzen, die die Plattform bietet. Wir hoffen, dass wir das Portfolio in den nächsten Jahren noch erweitern können.“**

Auch in der Kreditorenbuchhaltung profitierte das Unternehmen umgehend von Coupa. Früher wurden Rechnungen bei Zurich größtenteils von

Hand bearbeitet – es musste also jede einzelne Rechnung im System geprüft werden. Mit Coupa werden heute 80 % der Rechnungen automatisch bearbeitet, ohne dass die Buchhaltung eingreifen muss.

Diese automatischen Prozesse machen sich nicht nur in erheblichen Kosteneinsparungen bezahlt, sondern sie lassen der Buchhaltung auch mehr Zeit für wichtigere Aufgaben, etwa die Prüfung von Ausnahmen oder die Bearbeitung von Streitigkeiten mit Lieferanten.

**„Wir als Team hatten verstanden, welchen Mehrwert Coupa bietet. Wir wollten die User von Anfang an mitnehmen, damit auch sie die Vorteile sehen.“**

Auch andere Teams bemerken die geschäftlichen Vorteile von Coupa. So braucht das Steuerteam von Zurich deutlich weniger Zeit für die Prüfung von Dokumenten, weil Coupa den Steuerschlüssel automatisch zuweist. Und das Audit-Team kann Berichte mit allen Transaktionsinformationen wie

**„Coupa ergänzt uns perfekt und ist fast wie ein Teil des internen Teams.“**



Kopien von Rechnungen und Spesenabrechnungen heruntergeladen. Vor Coupa war es extrem langwierig, diese Daten zu extrahieren.

Das lässt sich auch in Zahlen belegen: So konnten die Durchlaufzeiten überall um die Hälfte reduziert werden.

Bei Zurich in Großbritannien dauert es statt 4,5 nur noch 2,3 Tage, bis aus einer Anforderung eine Bestellung wird. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei Rechnungsgenehmigungen und Spesen. Zurich arbeitet daran, auch die Dauer bis zur Genehmigung einer Rechnung um mehr als 50 % zu senken.

Bis Ende des Jahres sollen

**90%**

der Rechnungen automatisch abgewickelt werden

## Optimierungsmaßnahmen

Heute werden Sourcing und Beschaffung bei Zurich als treibende Kraft im Unternehmen anerkannt. „Die Technologie von Coupa ist benutzerfreundlich, aber am wichtigsten sind die Menschen“, erklärt Jennifer Johnson, Global Head of Source to Pay Operations. „Das Customer-Adoption-Management-Team von Coupa stand uns ein Jahr lang mit Rat und Best Practices zur Seite und unterstützt uns auch weiterhin, wenn wir Hilfe brauchen. Coupa ergänzt uns perfekt und ist fast wie ein Teil des internen Teams. Sie stellen uns ihr Fachwissen bereit und wissen, wie Menschen Technologie einsetzen.“ Unter Johnsons Führung hat das Sourcing- und Procurement-Team eine Kampagne gestartet, um weltweite Coupa-Champions im Unternehmen zu finden. „Wir als Team hatten verstanden, welchen Mehrwert Coupa bietet. Wir wollten die User von Anfang an mitnehmen, damit auch sie die Vorteile sehen“, fügt sie hinzu. Die Beschäftigten wurden mit

Informationsveranstaltungen, Cupcakes, Süßigkeiten und Coupa-Fähnchen auf das neue Tool eingetrimmt. So wussten sie nicht nur, dass sich etwas ändern würde, sondern freuten sich auch darauf. Mit den internen Coupa-Champions an ihrer Seite konnte sich Johnsons Team voll und ganz auf die Change-Management-Strategie konzentrieren.

Die Zusammenarbeit mit dem Coupa-Team und die Nutzung der Plattform läuft gut. Es gibt aber natürlich noch Optimierungspotenzial. Die laufende Change-Management-Strategie konzentriert sich darauf, die Akzeptanz für das neue System noch weiter zu erhöhen. Außerdem soll die Plattform auch in den noch ausstehenden Geschäftseinheiten, etwa in Australien und Singapur, eingeführt werden.

Bis Ende 2022 sollen bei Zurich 90 % der Rechnungen automatisch bearbeitet werden. Dadurch wird sich die Zeit für die Genehmigung von Rechnungen von 1,5 auf 1,2 Tage und die Zeit für die Vertragsbearbeitung von aktuell 45 auf 30 Tage verkürzen.

„Wir wollen die Akzeptanz für Coupa weiter erhöhen und alle Vorteile nutzen, die die Plattform bietet. Wir hoffen, dass wir das Portfolio in den nächsten Jahren noch erweitern können“, so Johnson. „Dabei unterstützt uns das CAM-Team. Es bewertet kontinuierlich, wie effektiv wir Coupa einsetzen, schaut, wie wir Dinge noch schneller erledigen können und wie wir Einstellungen anpassen könnten, um die Durchlaufzeiten weiter zu senken. Mit Coupa konnten wir diese Transformation optimal bewerkstelligen. So stehen sowohl die Kunden von Zurich als auch unsere Beschäftigten auf dem Weg in die Zukunft an erster Stelle.“

**„Das Customer-Adoption-Management-Team stand uns ein Jahr lang mit Rat und Best Practices zur Seite und unterstützt uns auch weiterhin, wenn wir Hilfe brauchen.“**





**RAUL PADILLA**  
Category Manager, Tetra Pak



**THOMAS BRILL**  
Procurement Director,  
ESL FACET Group



**EDWARD COLLINS**  
Treasurer, Save the Children  
International



**SEBASTIEN VAN DE WIELE**  
P2P Program Manager  
Sanofi



**ASIM MALIK**  
Global Projects Director,  
Lear Corporation

# Vielen Dank

an unsere Kunden, dass wir ihre Erfolgsgeschichten erzählen durften.



**FABRICIO SARAIVA MOREIRA**  
Operational Excellence Director  
LATAM Saint-Gobain



**JENNIFER JOHNSON**  
Global Head of Source to Pay  
Operations, Zurich Insurance Group



**MARCOS ESCUDER**  
EVP, Head of Global Supply Chain  
Evotec



**PHIL SODERBERG**  
Global Head of Sourcing and  
Procurement, Zurich Insurance Group



**ALASTAIR SMITH**  
Procurement Director, AstraZeneca

Ob KMU oder Konzern – unsere führende Plattform unterstützt Unternehmen dabei, Ausgaben smart zu managen. Coupa® steigert ihre Rentabilität durch künstliche Intelligenz, die auf Community-Daten basiert.

Mehr als 10 Millionen Einkäufer und Lieferanten weltweit wickeln über unsere Plattform Billionen von direkten und indirekten Ausgaben ab. Die anonymisierten 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](https://coupa.com/de) und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) und [X \(Twitter\)](#).

