



# Business Spend Management: ein Wegweiser für CFOs

Wie Sie auch in schwierigen Zeiten  
die Macht der Ausgaben nutzen können



# Mehr Transparenz und Kontrolle über Unternehmensausgaben mit neuen Technologien

In vielen Unternehmen ist das Ausgabenmanagement in der Beschaffung angesiedelt. Erst am Ende, wenn es um die Rechnungen geht, kommt die Finanzabteilung zum Zug. Sie hat aber keinen Einblick in die Ausgaben und kann so kaum Einfluss auf die Kosten nehmen. Analysen der Ausgabenentwicklung sollen zeigen, wo es Potenzial für Kostensenkungen gibt. Doch wenn Transparenz fehlt, lassen sich präzise Einsparungen nur schwer umsetzen. Hier kann Technologie helfen, denn sie macht das Ausgabenverhalten im Unternehmen transparent. Und liefert umfassende Einblicke in die einzelnen Prozesse und Transaktionen, mit denen CFOs Kosten gezielt anpassen können, anstatt pauschal den Rotstift anzusetzen. Aus der Technologie hat sich Business

Spend Management, kurz BSM, als eigenständige Kategorie entwickelt. BSM zeigt auf, wie Mittel im Unternehmen verwendet werden und wie Finanzverantwortliche diese Verwendung stärker beeinflussen können. Dieser Einblick in alle Ausgaben, vom Wareneinsatz bis hin zu den Betriebsausgaben, ist die Basis für fundierte Entscheidungen, mit denen Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben.

Probleme durch veraltete Ausgabenprozesse und -systeme ausräumen, Cashflow decken und Liquidität verbessern, Risiken senken und nachhaltiges Wachstum gewährleisten – bei all diesen Aufgaben von CFOs kann BSM-Technologie helfen. Wie, das erklärt dieses E-Book. Darin erfahren Sie:



welche Gefahren isolierte Ausgabensysteme und -methoden mit sich bringen



warum BSM so wichtig für ein strategisches Finanzmanagement ist



welche Kontrollmöglichkeiten BSM-Technologien bieten



wie andere Unternehmen die BSM-Software von Coupa erfolgreich einsetzen



## BSM kontra herkömmliches Ausgabenmanagement

Gartner definiert Ausgabenmanagement als eine Reihe von Verfahren, mit denen Beschaffungs- und Sourcing-Entscheidungen sowohl mit Blick auf das Geschäftsergebnis als auch auf die Unternehmenseffizienz getroffen werden. Dabei geht es darum, den Mehrwert jeder noch so kleinen Ausgabe im Unternehmen zu maximieren und gleichzeitig Kosten und finanzielle Risiken zu senken, Compliance zu gewährleisten und effizientere Abläufe im Backoffice sicherzustellen.<sup>1</sup>

Üblicherweise werden dabei aber nur die zentralen Transaktionselemente beim Kauf von Waren und Dienstleistungen berücksichtigt. Die strategische

Tragweite einer umfassenden Verwaltung von Ausgaben bleibt dabei außen vor.

Ganz anders BSM: Hier ist der Rahmen deutlich weiter gefasst. Mit einer integrierten BSM-Technologie steht ein starkes Tool für die Finanzabläufe zur Verfügung, mit dem Finanzabteilungen die Mittelzuweisung im gesamten Unternehmen optimieren können. BSM geht über die normalen Transaktionen hinaus und erfasst alles, was vor, während und nach der eigentlichen Ausgabe passiert – ob Ausschreibungen, Vertragsverhandlungen, das Erstellen von Bestellungen, die Bearbeitung von Rechnungen oder andere Aufgaben im Zusammenhang mit Ausgaben oder Lieferanten.

<sup>1</sup> <https://www.gartner.com/en/finance/glossary/spend-management> (auf Englisch)

## WARUM BSM? 10 GRÜNDE FÜR CFOS



Größere Ausgabentransparenz und -kontrolle für präzise Kostensenkungen



Konsequentes Margenmanagement für das Unternehmen



Höhere Produktivität durch den Wegfall manueller Abläufe und effizientere Teams in Buchhaltung und Beschaffung



Wirksames Cashflow-Management zur Vermeidung von Liquiditätsrisiken



Genauere Prognosen und Budgets durch Einblick in Ausgabenzyklen und bessere Kalkulation des Cash-Bedarfs



Mehr Compliance und effizientere Prozesse bei SOX, Datenschutz, Sicherheit und ESG-Vorgaben



Weniger Lieferanten- und Drittanbieterrisiken durch proaktive Risikoermittlung und -minderung in Bereichen wie Informationssicherheit, Compliance, Betrug und ethisches Sourcing



Sinnvollere Kapitalzuweisung



Weniger Risiken durch Lieferengpässe und bessere Business Continuity



Bessere Auslastung des bestehenden Working Capital



BSM geht Ausgabenmanagement ganz neu an und gilt deshalb neben Customer Relationship Management (CRM) und Human Capital Management (HCM) immer öfter als eine der Kernkompetenzen erfolgreicher Unternehmen.

”

BSM vereinheitlicht zahlreiche Prozesse im Backoffice und macht sie so nützlicher und effizienter. Die Technologie eröffnet einen umfassenden Einblick in alle Unternehmensausgaben. Damit können Finanzteams schnell Entscheidungen treffen und umsetzen, Risiken senken und nachhaltige Lieferketten aufbauen.

“

**TONY TISCORNIA**  
CHIEF FINANCIAL OFFICER, COUPA



## Die Folgen fehlender Ausgabentransparenz

Die meisten Unternehmen konnten 2022 Preissteigerungen an ihre Kunden weitergeben. Doch das kann keine Dauerlösung sein. Wie eine Umfrage von Gartner im Mai 2022 zeigte, rechnen 63 % der 182 befragten CFOs damit, dass sich Einstandspreise nicht unbegrenzt weitergeben lassen. Unternehmen müssten sich stattdessen neu orientieren und sich stärker auf Kostensenkungen und Effizienzgewinne durch Automatisierung konzentrieren.<sup>2</sup> Wer seine Ausgaben noch mit herkömmlichen Systemen und Prozessen verwaltet und in Silos arbeitet, ist dabei klar im Nachteil.

Einer Analyse von Geschäftstransaktionen durch Coupa zufolge lassen sich mit BSM Einsparungen von 6,3 % bei

den adressierbaren Ausgaben erzielen – mit herkömmlichen Methoden sind es nur 2 bis 3 %.<sup>3</sup> Dies ist u. a. auf die geringe Akzeptanz unter den Beschäftigten zurückzuführen, wodurch weniger Kosten erfasst werden, auf die hohen Kosten durch die Verarbeitung von Transaktionen in mehreren oder redundanten Systemen sowie auf die erhöhte Fehleranfälligkeit durch fehlende Akzeptanz aufseiten der Lieferanten. Dazu kommt: Separate Daten in isolierten Lösungen führen immer auch zu unterschiedlichen Informationsquellen, die den Abgleich und die genaue Messung von KPIs erschweren.

<sup>2</sup> <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-05-19-gartner-survey-shows-significant-rise-in-number-of-cfos-planning-cost-cuts-due-to-inflation> (auf Englisch)

<sup>3</sup> <https://www.coupa.com/de/benchmark/2022>

In der Beschaffung und in der Buchhaltung wiederum kämpfen die Beschäftigten mit unnötigen und zeitaufwändigen manuellen Aufgaben. Die Teams, die Cashflow-Prognosen erstellen, stützen sich dabei häufig auf veraltete Daten. Das birgt enorme Risiken und beeinträchtigt

letztendlich das Working Capital Management. Und wenn Beschaffungssysteme nicht optimal in eine zentrale Plattform integriert sind, entsteht doppelte Arbeit. Das ist nicht nur kostspielig, sondern verhindert auch eine zuverlässige, zentrale Datenquelle.

## DIE FOLGEN FEHLENDER AUSGABENTRANSPARENZ 10 PROBLEME, VOR DENEN CFOS STEHEN:



Keine Möglichkeit, Gewinnspannen effektiv zu managen



Kein Echtzeiteinblick in Geschäftsausgaben



Fehlende Ausgabenkontrolle, die zu nicht genehmigten Ausgaben führt



Unkalkulierbare Risikolage (z. B. bei Liquidität, Lieferanten, Compliance-Risiken)



Ineffiziente Mittelzuweisung und weniger Produktivität der Belegschaft



Mangelnde Flexibilität durch Entscheidungen anhand unzuverlässiger oder nicht verfügbarer Daten



Fehlende Einhaltung von Finanzvorschriften



Verfehltes Cashflow-Management



Verfehlte Prognosen und mangelnder finanzieller Rückhalt



Fehlender Einblick in Budgets und keine Möglichkeit, Budgets zu verfolgen

# BSM in der Praxis

## VF Corporation: bessere Ausgabenkontrolle und Cashflow-Überschuss



Die VF Corporation ist einer der weltweit größten Bekleidungshersteller. Zum Unternehmen gehören zum Beispiel Marken wie Vans®, The North Face® und Timberland®. Mit der Procure-to-Pay-Lösung von Coupa konnte die VF Corporation unter anderem direkte Einsparungen in Höhe von 20 Millionen US-Dollar erzielen. Stehen hinter unseren Entscheidungen valide geschäftliche Leistungsdaten? Und wie können wir Entscheidungen in der Wertschöpfungskette beschleunigen? Wenn Finanzteams aufgrund umständlicher und langsamer Abrechnungsprozesse nicht wissen, wie, wann und wo Geld ausgegeben wird, lassen sich solche Fragen nur schwer beantworten. Dazu kommen Engpässe in den Lieferketten und das sich ändernde Verbraucherverhalten, die die Probleme noch verschärfen. Doch bei der VF Corporation hat man dafür eine Lösung gefunden – mit Coupa.

### PROBLEME:



Kein System hinter Bestellungen und Anforderungen und dadurch kein Überblick über indirekte Ausgaben



Fehlende Digitalisierung und dadurch langwierige und fehleranfällige Prozesse



Geringe Ausgabentransparenz und dadurch wenig Möglichkeiten, Cashflow-Management und Working Capital zu optimieren

### ERGEBNISSE:



**Transparenz und Kontrolle:** eine gemeinsame Datenplattform mit Transaktionen im Wert von fast 2 Milliarden US-Dollar, von denen fast 75 % auf indirekte Ausgaben entfallen



**Schnelligkeit:** direkte Verarbeitung von mehr als 80 % der Rechnungen in den Geschäftseinheiten in Nordamerika



**Cashflow:** Freigabe von zusätzlichen 50 Millionen US-Dollar durch Einblick in die Zahlungsbedingungen von Dritten

„Mit Coupa haben unsere Teams nicht nur mehr Zeit für strategische Aufgaben“, so Matt Puckett, Executive Vice President und Chief Financial Officer. „Wir arbeiten auch deutlich effizienter und nutzen in allen Geschäftseinheiten weltweit dieselben Abläufe. Die Einblicke helfen uns, bessere Ausgabenentscheidungen zu treffen, und sind auch für unsere Lieferantenbeziehungen nützlich.“



Mit Coupa können wir einfach bessere Geschäftsentscheidungen treffen. Und wir haben einen Prozess entwickelt, der es uns leichter macht, einen Mehrwert zu schaffen.



**MATT PUCKETT**

EXECUTIVE VICE PRESIDENT UND CHIEF FINANCIAL OFFICER, VF CORPORATION

Als würde man die Spielaufstellung erst nach Ende des Spiels bekanntgeben – so beschreibt Puckett das Ausgabenmanagement bei VF Corporation vor Coupa. Für fast 4.000 Beschäftigte gab es kein System für Anforderungen oder Bestellungen. Um die Ausgaben zu verwalten, mussten sich die Finanzteams umständlich durch Hauptbücher und andere Unterlagen wühlen. „Es war kaum möglich, die Ausgaben zu verstehen, sie aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten und daraus Einblicke abzuleiten“, so Puckett.

Inzwischen hat das Unternehmen transparenten Einblick in seine Ausgaben und kann diese so optimal steuern. „Allein durch den neuen Bestellprozess sehen wir sofort, wo das Budget über- oder unterschritten wird“, erklärt Pucket. „Wir können unseren Kurs jederzeit korrigieren und das ganze Jahr über bessere Entscheidungen treffen.“

Auch strategische Finanzentscheidungen fallen jetzt leichter. „Zu Beginn der Pandemie haben wir die Zahlungsmodalitäten mit indirekten Lieferanten angepasst“, erklärt Matt Puckett. „Wir haben genau berechnet, wie sich jede einzelne Änderung auf unser Cashflow-Management und unser Working Capital auswirkt. Wir wussten auch, was das für die einzelnen Anbieter bedeuten würde, und konnten unsere Gesprächstaktik entsprechend anpassen.“

## Mirati Therapeutics: Wachstumsperspektiven und weniger manuelle Bearbeitung



Auch für Unternehmen aus der Biowissenschaft können Datensilos gefährlich sein. Denn sie verhindern, dass Beschäftigte schnell an die Dinge kommen, die sie für ihre Arbeit brauchen. Und sie erschweren die nächsten Wachstumsschritte wie etwa klinische Studien oder Akquisitionen. Doch Mirati Therapeutics konnte mit Coupa eine Lösung für diese Probleme finden.

### PROBLEME:



Finanz- und Beschaffungsabläufe, die nicht mit dem schnellen Wachstum mithalten konnten



Fehlende Ausgabentransparenz, die Jahresabschlüsse gefährdete



Hoher Nachbearbeitungsaufwand durch fehleranfällige manuelle Abläufe in Buchhaltung und Beschaffung

### ERGEBNISSE:



**Skalierung:** effizientere Beschaffung ohne zusätzliche Beschäftigte, trotz 250 % Personalzuwachs



**Transparenz:** mehr Einblick in Ausgaben durch Nachverfolgung von Rechnungen



**Effizienz:** nahezu automatische Beschaffungs- und Zahlungsabläufe mit einem Zweierteam, das 1.000 Rechnungen im Monat mit wenigen Ausnahmen abwickelt

Für den Pharmahersteller Mirati Therapeutics wurden manuelle Abläufe in Beschaffung und Zahlungsabwicklung zunehmend riskanter. Und der Wachstumskurs des Unternehmens machte es schwer, Beschaffung und Zahlungen im Blick zu behalten, wie Betsy Gelfand, Vice President of Finance, erklärt.



Mit einem Klick sehe ich, wie viele Rechnungen jede Woche bearbeitet werden, wie viele überfällig sind und was davon geprüft werden muss. So habe ich jederzeit den Überblick über die Kapazitäten meiner Buchhaltung.



**BETSY GELFAND**  
VICE PRESIDENT OF FINANCE, MIRATI THERAPEUTICS

[Video ansehen](#)

Der Beschaffungsprozess und die dafür verwendeten Systeme mussten automatisiert werden.

Die Inkonsistenzen bei der Beschaffung und beim Einkauf stellten mehr und mehr eine Gefahr für den Jahresabschluss dar. „Ich hatte keinen Überblick, was für die Beschäftigten geliefert wurde, was zu Fehlern bei der Rückstellung führte“, erzählt Gelfand. „Und es gab keine Möglichkeit, Einkäufe schnell und einfach nachzuverfolgen. Ankommende Lieferungen konnten nur schwer zugeordnet werden, sodass wir umständlich in den unterschiedlichen Abteilungen nachfragen mussten und viel Zeit verloren“, so Gelfand. Die Beschäftigten wussten wiederum nicht, wann ihre Lieferungen verfügbar waren, und hatten auch keine Preisinformationen.

In der Buchhaltung sah es nicht viel besser aus. Die manuellen Prozesse dort waren enorm ineffizient und damit für ein schnell wachsendes Unternehmen nicht tragbar. „Ursprünglich wurde jede einzelne Rechnung von der Buchhaltung manuell geprüft.“

Mirati Therapeutics holte sich Hilfe bei Coupa – um sich besser auf weiteres Wachstum vorzubereiten, Verarbeitungskosten zu senken und die Genauigkeit zu erhöhen und gleichzeitig Beschaffung und Zahlungen fast automatisch abzuwickeln.

Obwohl die Belegschaft seit der Einführung von Coupa von 200 auf 500 Beschäftigte gewachsen ist, kommt die Beschaffung weiterhin mit nur zwei Personen aus. „Zum Glück haben wir die Entscheidung für Coupa zur richtigen Zeit getroffen“, so Gelfand. „Denn bis Ende 2022 werden wahrscheinlich 200 weitere neue Beschäftigte dazukommen.“

Bei Mirati bearbeitet ein kleines Team (zwei Beschäftigte plus ein Manager) etwa 1.000 Rechnungen pro Monat. „Das wäre schlicht unmöglich, wenn jede Rechnung einzeln manuell geprüft werden müsste“, so Gelfand.

Ein weiterer Vorteil von Coupa ist die zuverlässige Reporting-Funktion. „Mit einem Klick sehe ich, wie viele Rechnungen jede Woche bearbeitet werden, wie viele überfällig sind und was davon geprüft werden muss. So habe ich jederzeit den Überblick über die Kapazitäten meiner Buchhaltung.“



# Lassen Sie Möglichkeiten ungenutzt? Finden Sie es mit unserer Checkliste heraus:

JA

NEIN

1. Haben Sie Einblick in alle Unternehmensausgaben?

2. Laufen Ihre P2P-Prozesse automatisiert ab?

3. Können Sie schnell die Daten bewerten und Berichte generieren,  
die Sie für Entscheidungen in Echtzeit brauchen?

4. Können Sie fundierte und genaue Prognosen erstellen?

5. Haben Sie schon einmal überlegt, inwieweit BSM dabei helfen könnte,  
Ihre Ziele zu erreichen?

Sie haben eine der Fragen mit „Nein“ beantwortet? Dann sprechen Sie mit Coupa und erfahren Sie, wie Sie mithilfe von BSM-Technologie Ihre strategischen und finanziellen Managementziele erreichen können.

## Kurz: Das sollten CFOs wissen

- Business Spend Management (BSM) verschafft Ihnen mehr Transparenz und Einblick in Ausgaben, Liquidität und Risiken.
- Unternehmen mit veralteten Systemen und isolierten, manuellen Abläufen haben keinen Überblick über ihre Ausgaben und damit einen klaren Nachteil.
- Mit BSM-Technologie erhalten Sie umfassendere Einblicke in Ihre Lieferkette, können ESG-Kriterien einhalten und als CFO fundierte strategische Geschäftsentscheidungen treffen.
- Andere Finanzverantwortliche nutzen bereits die Möglichkeiten von BSM, um ihre strategischen und finanziellen Ziele zu erreichen.





Coupa ist eine Cloud-Plattform für ein effektives Business Spend Management (BSM). Die Coupa-Plattform vereinheitlicht Prozesse in den Bereichen Supply Chain, Beschaffung und Finanzen. Mit Coupa können Unternehmen auf der ganzen Welt den Wert ihrer Geschäftsausgaben maximieren und ihre Ziele erreichen.

Mehr als 2.500 Kunden der Coupa-Community erzielen so aus direkten und indirekten Ausgaben in Höhe von fast 4 Billionen USD einen maximalen Mehrwert.

Sie möchten mehr über Coupa erfahren?  
Dann informieren Sie sich auf unserer Website [www.coupa.com/de](http://www.coupa.com/de) und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) oder [Twitter](#).

[Mehr erfahren](#)

