



SPEND MANAGEMENT: DER BENCHMARK-REPORT 2024 VON COUPA
FÜR DEN MITTELSTAND

Make Margins Multiply™ : Wichtige KPIs für höhere Margen

Der vorliegende Bericht dokumentiert relevante Benchmarks und Einblicke anhand von Performance-Daten aus der Coupa-Community. Finanz- und Beschaffungsverantwortliche in kleinen und mittelständischen Unternehmen 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..... | 3 |
| DIE KPIS IM ÜBERBLICK | 4 |
| DATEN UND KI ALS MARGEN-MULTIPLIKATOREN..... | 5 |
| EINSPARUNGEN INSGESAMT | 6 |

UMWELTSCHUTZ, SOZIALES UND UNTERNEHMENSFÜHRUNG (ESG)

| | |
|------------------------------------|---|
| ESG-COMPLIANCE SICHERSTELLEN | 8 |
| LIEFERANTENDIVERSITÄT | 9 |

SOURCE-TO-CONTRACT

| | |
|--|----|
| KOSTEN UND RISIKEN IM SOURCING-PROZESS SENKEN..... | 11 |
| DURCHLAUFZEIT FÜR DAS VERTRAGSMANAGEMENT | 12 |
| STRUKTURIERTE AUSGABEN..... | 13 |
| VERTRAGSGEBUNDENE AUSGABEN | 14 |

BESCHAFFUNG

| | |
|--|----|
| WENIGER KOSTEN UND MEHR EFFIZIENZ IN DER BESCHAFFUNG | 16 |
| VORAB GENEHMIGTE AUSGABEN..... | 17 |
| ELEKTRONISCHE VERARBEITUNG VON BESTELLUNGEN..... | 18 |
| DURCHLAUFZEIT VON ANFORDERUNGEN BIS ZUR BESTELLUNG..... | 19 |

E-INVOICING

| | |
|--|----|
| MEHR EFFIZIENZ UND WENIGER BETRUG MIT E-RECHNUNGEN | 21 |
| ELEKTRONISCHE RECHNUNGSVERARBEITUNG | 22 |
| DURCHLAUFZEIT VON RECHNUNGSFREIGABEN..... | 23 |
| RECHNUNGSABGLEICH IM ERSTEN ANLAUF | 24 |

SPESEN

| | |
|--|----|
| KOSTENKONTROLLE UND EFFEKTIVER PERSONALEINSATZ BEI SPESEN..... | 26 |
| GENEHMIGUNGSDAUER VON SPESENABRECHNUNGEN..... | 27 |
| REGELKONFORME SPESENPOSITIONEN | 28 |

ZAHLUNGEN

| | |
|---|----|
| EIN MODERNES ZAHLUNGSSYSTEM FÜR MEHR RESILIENZ..... | 30 |
| DIGITAL BEZAHLTE RECHNUNGEN | 31 |
| LIEFERANTEN MIT DIGITALER ZAHLUNGSABWICKLUNG..... | 32 |
| DURCHLAUFZEIT FÜR DIE GENEHMIGUNG VON ZAHLUNGSLÄUFEN..... | 33 |

| | |
|--------------------|-----------|
| FAZIT | 34 |
|--------------------|-----------|

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| DIE KPIS IM ÜBERBLICK..... | 35 |
|-----------------------------------|-----------|

Erfolgreich unter neuen Rahmenbedingungen

Heute kämpfen viele 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:

- Wie können wir unsere Kosten so reduzieren, dass sich das positiv auf unsere Margen auswirkt?
- Wie und wo können wir jetzt unseren Cashflow erhöhen, um das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen?
- Bei welchen Lieferanten passen Bedingungen, Geschwindigkeit und Diversität zu unseren Vorgaben?

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

In diesem Bericht finden mittelständische Unternehmen jeder Branche Best Practices für die Optimierung ihrer Margen. Er stellt **16 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
- Wo Sie verglichen mit anderen Unternehmen stehen
- Mit welchen Investitionen und Maßnahmen Sie Ihre operativen Margen steigern können
- In welchen Situationen KI bessere Ergebnisse und Entscheidungen liefert

Top-Ergebnisse von Coupa-Kunden

2 bis 3 Tage schneller zum Finanzabschluss



Einsparungen von **18,4 Millionen USD**, die in lebensrettende Forschungsprogramme investiert wurden, und Steigerung der operativen Gewinnmarge um **6,3 %**



Genehmigung von Rechnungen **13 Stunden** schneller



Insgesamt **5,6 Millionen USD** eingespart

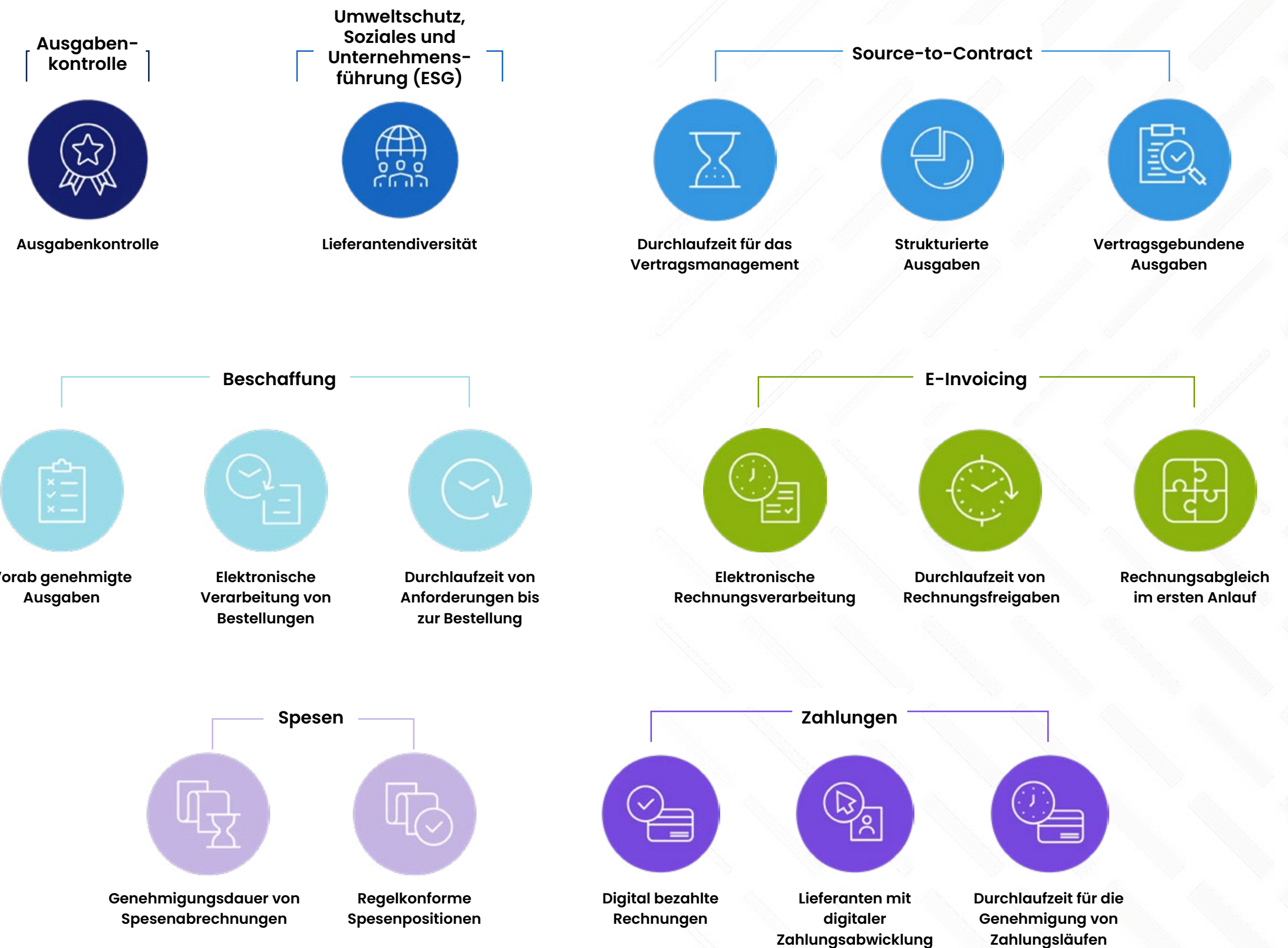


16 KPIs zu Source-to-Pay

Die Best Practices zu den Benchmarks in diesem Bericht greifen ineinander. Wenn sie ganzheitlich auf den Source-to-Pay-Prozess angewendet werden, 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 kleinen und mittelständischen 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



„KI ist ein Game-Changer für Unternehmen und eine der leistungsstärksten Technologien, die Teams nutzen können. Mit der KI-Plattform von Coupa kann mein Team bessere Entscheidungen treffen. Und wir sind damit in der Lage, strategischer vorzugehen, denn wir können uns auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist. Ich freue mich auf die neuen KI-Innovationen, die Coupa geplant hat.“

Josh Waldron

VP, Finance and Accounting

scale

Ausgabenkontrolle: Ein echter Multiplikator-Effekt für Ihre Margen



Einsparungen bei
Top-Unternehmen:

5,9 %

der Gesamtausgaben

Kurzfristige Maßnahmen können die Margenerosion nicht stoppen. Stattdessen braucht es einen verlässlichen und zukunftsfähigen Ansatz für ein rentables Wachstum, und zwar ein umfassendes Ausgaben-Controlling. Angesichts unsicherer Vertriebsprognosen nehmen 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.

Ein detaillierter Überblick über direkte und indirekte Ausgaben ist unverzichtbar. Eine Spend-Management-Plattform liefert 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 umverteilt werden.
- Mit E-Rechnungen und digitalen Zahlungen können Skonti und Rabatte besser ausgeschöpft werden, was sich positiv auf das Working Capital auswirkt.

Ein ERP-System allein ist nicht in der Lage, volle finanzielle Transparenz und Kontrolle zu bieten. Es verkompliziert die Abläufe unnötig, weshalb die Akzeptanz für diese Tools auch eher niedrig ist. Zudem stellen sie sich nur sehr langsam auf Veränderungen und Innovationen ein.

Dank größerer Transparenz über alle Arten von Ausgaben, vom Wareneinsatz bis hin zu den Betriebsausgaben, sind Unternehmen mit einem umfassenden Ausgabenmanagement besser gerüstet, um ihr Wachstum durch eine fortwährende Ausgabenkontrolle zu unterstützen.

„Vorrangig gilt es, die Cash-Burn-Rate zu senken. Das geht nur mit einem optimalen System. Für uns waren die **Vorteile von Coupa** sofort nach der Implementierung der Plattform sichtbar. Wir konnten **genau sehen, wofür, in welchen Warengruppen und bei welchen Lieferanten Geld ausgegeben wurde. Oder anders gesagt: Wir hatten mehr Transparenz. Und konnten dazu noch die manuellen Abläufe deutlich reduzieren.**“

Zai Mohammed
Head of Global Procurement

talkdesk®

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

„Wir konnten unsere Ausgaben bei als divers eingestuften Lieferanten in der gesamten Lieferkette erhöhen. Und diese Transformation unserer Geschäftsprozesse dank geringer Vorlaufkosten und schneller Time-to-Value sogar selbst finanzieren.“

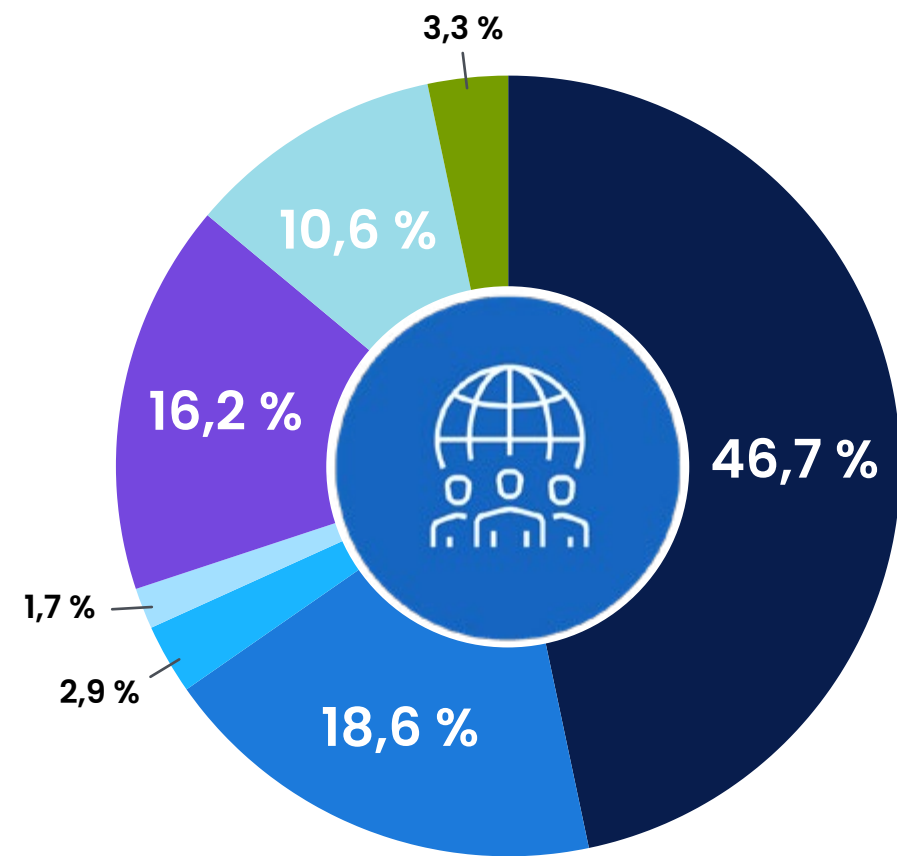
Amerikanisches Rotes Kreuz

- 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 das nicht nur in den eigenen Betriebsabläufen, sondern auch in ihren Lieferketten. Bei Verstößen 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.

Das kann nachhaltiges Spend Management



Lieferantendiversität



- Kleinunternehmen
- Von Minderheiten geführt
- Von Veteranen geführt
- Von LGBT+-Vertretern geführt
- Von Frauen geführt
- Unterrepräsentierte Gruppen
- Von Behinderten geführt

*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 ➤



Source-to-Contract

Weniger Kosten und Risiken im Sourcing-Prozess

„Als wir unser **Sourcing** auf Coupa umstellten, haben die Lieferanten schnell erkannt, dass sie etwas dafür tun mussten, um mit uns zusammenzuarbeiten. Alle Lieferanten haben bei Ausschreibungen die gleichen Informationen als Grundlage für ihre Gebote. Und wir haben so Preise von alternativen Lieferanten, falls es zu Lieferrückständen kommen sollte. Dieser Einblick in unsere Preise ist wichtig und auch für Audits relevant.“

Priority Ambulance, ein US-amerikanischer Rettungsdienstanbieter

- In vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen werden Verträge nicht zentral erstellt, sondern sind an vielen verschiedenen Stellen im Unternehmen verfügbar. Dadurch können die Teams bei anstehenden automatischen Verlängerungen nicht angemessen reagieren, weil sie diese gar nicht auf dem Schirm hatten. So werden Verträge verlängert, die wenig Nutzen, aber dafür unerwartete Kosten bringen.
- Wenn es zu Problemen kommt, müssen Unternehmen in der Lage sein, Verträge schnell zu erstellen, zu prüfen und durchzusetzen. Wenn Ausschreibungsergebnisse und Risikominderungsklauseln schnell vertraglich festgehalten werden können, sind Unternehmen agiler und können von den Verträgen optimal profitieren.
- Ein zentralisiertes, umfassendes Vertragsmanagement hilft, Verträge optimal auszuschöpfen, da so Skonti und Mengenrabatte stärker genutzt werden können.

So hängen Sourcing und
Vertragsmanagement zusammen



Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement



11,9
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 einfließen, 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



Strukturierte Ausgaben



89,0 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

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.

BEDEUTUNG

- Wenn der Anforderungsprozess benutzerfreundlich gestaltet ist, gelangen auch neue 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 bei schnellem Wachstum 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 behalten bei der Einbindung neuer Waren und Dienstleistungen die Kosten im Griff.

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



„Wir nutzen Coupa vor allem, um unsere Kataloge zusammenzufassen. Früher hatten wir teilweise 70 verschiedene Versionen des Katalogs eines bestimmten Lieferanten, die bei uns in den Suchergebnissen auftauchten. Diese Kataloge über Coupa über laufen zu lassen, ist auch bei einigen wenigen Lieferanten [schon eine enorme Verbesserung](#).“

Kate Windebank
Program Director

WSH

Vertragsgebundene Ausgaben



73,9 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

DEFINITION

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

BEDEUTUNG

- Je mehr Ausgaben vertragsgebunden sind, desto mehr Möglichkeiten haben Finanzteams, die Betriebsausgaben zu senken. Auch die Beschaffung kann mit Vertragslieferanten eher niedrigere Preise vereinbaren, wenn über jeden Vertrag mehr Ausgaben laufen.
- Die Buchhaltung wiederum kann den Cashflow verbessern, wenn bei Verträgen ein höherer Ausgabenanteil durch günstige Bedingungen abgedeckt ist oder für Skonti infrage kommt.
- 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





Beschaffung

Weniger Kosten und mehr Effizienz in der Beschaffung

„Jeder sollte Ausgabenmanagement kennen und im Blick haben.
Das ist einfach ein Muss, wenn man erfolgreich und profitabel sein will.“

ESL FACEIT GROUP,ritisches E-Sport-Unternehmen

- **Die Beschaffung** kann durch strategische Überlegungen sowohl kurzfristige Finanzziele als auch das langfristige Wachstum beeinflussen.
- Die Herausforderung dabei ist, die Margen in den unterschiedlichen Wachstumsstufen eines Unternehmens zu verbessern. Die Prozesse und Kontrollen müssen skalierbar sein, den Teams aber trotzdem Gelegenheit geben, Budgets präzise zu verwalten.
- **Transparenz und Ausgabenkontrolle**, die **Nutzung von KI**, stärkere Digitalisierung sowie starke Lieferantenbeziehungen sind zentrale Faktoren, die die Performance der Beschaffung beeinflussen.

Das sind die wichtigsten Prioritäten von CPOs



Vorab genehmigte Ausgaben



95,5 %

MULTIPLIKATOR-EFFEKT

MEHR WACHSTUM

DEFINITION

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

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



„Mit Coupa kann sich unsere Buchhaltung darauf verlassen, [dass Ausgaben vor dem Kauf von der richtigen Person genehmigt wurden](#).“

Ryan Mulcrone

Director of Strategic Sourcing



Elektronische Verarbeitung von Bestellungen



97,7 %

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 werden Bestellungen noch immer von Hand abgewickelt. 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 

„Jeder Benutzer kann in Coupa seine Bestellungen aufrufen und weiß, welche davon noch ausstehen. Diese Transparenz und die Möglichkeit, diese Information zu jedem Zeitpunkt im Ablauf zu erhalten, liefert jede Menge Daten für [fundierte Entscheidungen im ganzen Unternehmen](#).“

Michelle Reynolds
Chief Accounting Officer



Durchlaufzeit von Anforderungen bis zur Bestellung



3,9
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

- Je kürzer die Durchlaufzeit, desto agiler sind Unternehmen, und die Benutzer erhalten auch bei veränderten Bedingungen schnell die benötigten Waren und Dienstleistungen, insbesondere kritische Produkte.
- Anfragen dauern länger, wenn in den Abläufen Fachbegriffe aus der Beschaffung verwendet werden und nicht die richtigen Richtlinien und Lieferanten einbezogen werden, damit Waren unter Einhaltung der geltenden Bedingungen und beim richtigen Anbieter gekauft werden.
- 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 und geben Sie ihnen Einblick in den Status ihrer Anfrage.
- Setzen Sie eine gut durchdachte Workflow-Engine auf, die alle Schritte für die Verarbeitung der Anfrage zusammenführt und die jeweiligen Stakeholder zum richtigen Zeitpunkt einbindet.
- 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



„Für die Forscher geht der Einkauf jetzt [schneller und einfacher](#). Sie bestellen in einem immer aktuellen digitalen Marktplatz direkt das, was sie brauchen, und können sich dann wieder auf ihre Forschungsprojekte konzentrieren.“

Marcos Escuder

EVP, Head of Global Supply Chain





E-Invoicing

Mehr Effizienz und weniger Betrug mit E-Rechnungen

„Mit einem Klick sehen wir jede Woche, wie viele **Rechnungen** bearbeitet wurden, wie viele überfällig oder aktuell sind und was davon geprüft werden muss. Die Berichte geben schnell Aufschluss über die Kapazitäten der Buchhaltung.“

Mirati Therapeutics, US-amerikanisches Biotech-Unternehmen mit Schwerpunkt Krebsforschung

- **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 und das Working-Capital-Management 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



Elektronische Rechnungsverarbeitung



67,6 %

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.
- Der Einblick in anstehende Zahlungen erleichtert die Planung und hilft, Fehlbeträge zu 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



„[Mit der KI von Coupa] haben wir Einblicke in Finanzen und Beschaffung, die uns sonst fehlen würden. Und wir erhalten Tipps, um KPIs wie die Dauer der Rechnungsverarbeitung zu verbessern.“

Victor Kong
IT Manager



NATIONAL GALLERY SINGAPORE

Durchlaufzeit von Rechnungsfreigaben



12,3
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, die in schweren Fällen sogar zu unwirksamen Verträgen oder zur Ablehnung künftiger Projekte führen können.
- 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 Rechnungsverarbeitung und -genehmigung auf eine dedizierte Rechnungslösung.

Fünf Schritte für einen modernen Kreditorenprozess



Dieser Lebensmittelhersteller aus Mexiko hat mithilfe von Coupa seine Rechnungsprozesse automatisiert und konnte so sicherstellen, dass es zu jeder Rechnung eine zugehörige Bestellung gibt und das Rechnungen innerhalb von nur einem Tag genehmigt werden.



GRUPO BAFAR

Rechnungsabgleich im ersten Anlauf



97,3%

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



„Durch die Implementierung von Coupa konnte die Agentur den stark dezentralen und papierbasierten Einkaufsprozess durch einen vollständig digitalen, sicheren und flexiblen Beschaffungsablauf ersetzen.“

Ibrahim Bounafaa

Director of Financial System Integration





Spesen

Kostenkontrolle und effektiver Personaleinsatz bei Spesen

„Mit Coupa steht den Beschäftigten eine Self-Service-Option mit Zahlungsempfängerangaben, Genehmigungsstatus oder Zahlungsinformationen zur Verfügung. Die Buchhaltung hat so den Kopf frei für strategisch wichtigere Aufgaben.“

Thoughtspot, Anbieter von KI-basierter Analysesoftware

- 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.
- 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



„Wir erfassen jede Rechnung, sämtliche Spesenausgaben und alle Kosten über das System. So haben wir einen umfassenden Überblick und können die Reporting-Funktionen von Coupa nutzen, um bestimmte Bereiche in Echtzeit zu analysieren.“

Hyrum Kirton

Board Director und früherer VP of Procurement



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 haben unsere Lieferanten von Anfang bis Ende vollen Einblick in ihre Rechnungen und Zahlungen. Früher haben wir jeden Tag mehr als 100 E-Mails mit Nachfragen von Lieferanten bekommen.“

Veterinary Emergency Group, eine auf Notfallversorgung spezialisierte tiermedizinische Klinik

- 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.
- Digitale Zahlungen machen Controllern die Arbeit leichter. Sie können schnell reagieren und Barpositionen übertragen, Banken und Kreditkartenprogramme wechseln, Zahlungen einstellen oder dringende Zahlungen veranlassen. Auf einem sicheren Self-Service-Onlineportal können Lieferanten ihre Zahlungsangaben schnell und kurzfristig ändern.
- 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



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



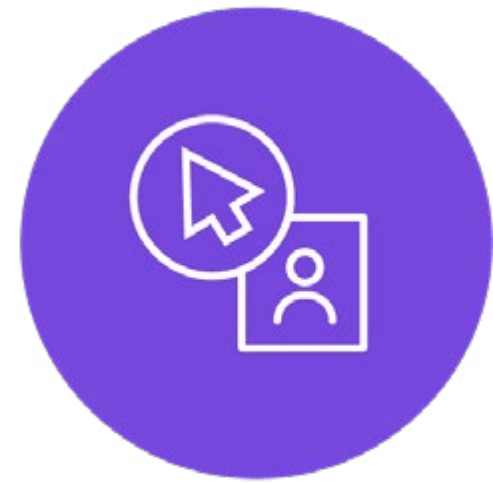
„Mit Barmitteln in Höhe von 2 Milliarden US-Dollar sind wir gut aufgestellt, was das Eigenkapital für unsere strategischen Ziele angeht. Coupa bietet unschlagbare [Automatisierung](#) und Transparenz im Finanzbereich und hilft uns dabei, diese Mittel so zu managen, dass wir unsere Ziele erreichen.“

Elizabeth L. Hougen

CFO

IONIS

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 eine Region plötzlich Sanktionen unterliegt.

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 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



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.
- 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 Datenbankanbieter und Softwareentwickler kann seine [Zahlungen mit Coupa deutlich schneller und effizienter verwalten](#).



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 Finanzverantwortlichen haben sich [noch nie mit ihrem IT-Team über strategische 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. Mit Fragen wie diesen können Sie das Gespräch in Gang bringen:

- 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 Source-to-Pay-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



16 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 |
| Umweltschutz, Soziales und Unternehmensführung (ESG) |  Lieferantendiversität | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 7 Kategorien |
| Source-to-Contract |  Durchlaufzeit für das Vertragsmanagement | 🔽 MÖGLICHST NIEDRIGER WERT | 8,2 Geschäftstage |
| |  Strukturierte Ausgaben | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 89,0 % |
| |  Vertragsgebundene Ausgaben | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 73,9 % |
| Beschaffung |  Vorab genehmigte Ausgaben | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 95,5 % |
| |  Elektronische Verarbeitung von Bestellungen | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 97,7 % |
| |  Durchlaufzeit von Anforderungen bis zur Bestellung | 🔽 MÖGLICHST NIEDRIGER WERT | 3,9 Geschäftsstunden |
| E-Invoicing |  Elektronische Rechnungsverarbeitung | 🔼 MÖGLICHST HOHER WERT | 67,6 % |
| |  Durchlaufzeit von Rechnungsfreigaben | 🔽 MÖGLICHST NIEDRIGER WERT | 12,3 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“™. Sie möchten mehr über Coupa erfahren? Besuchen Sie uns 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.