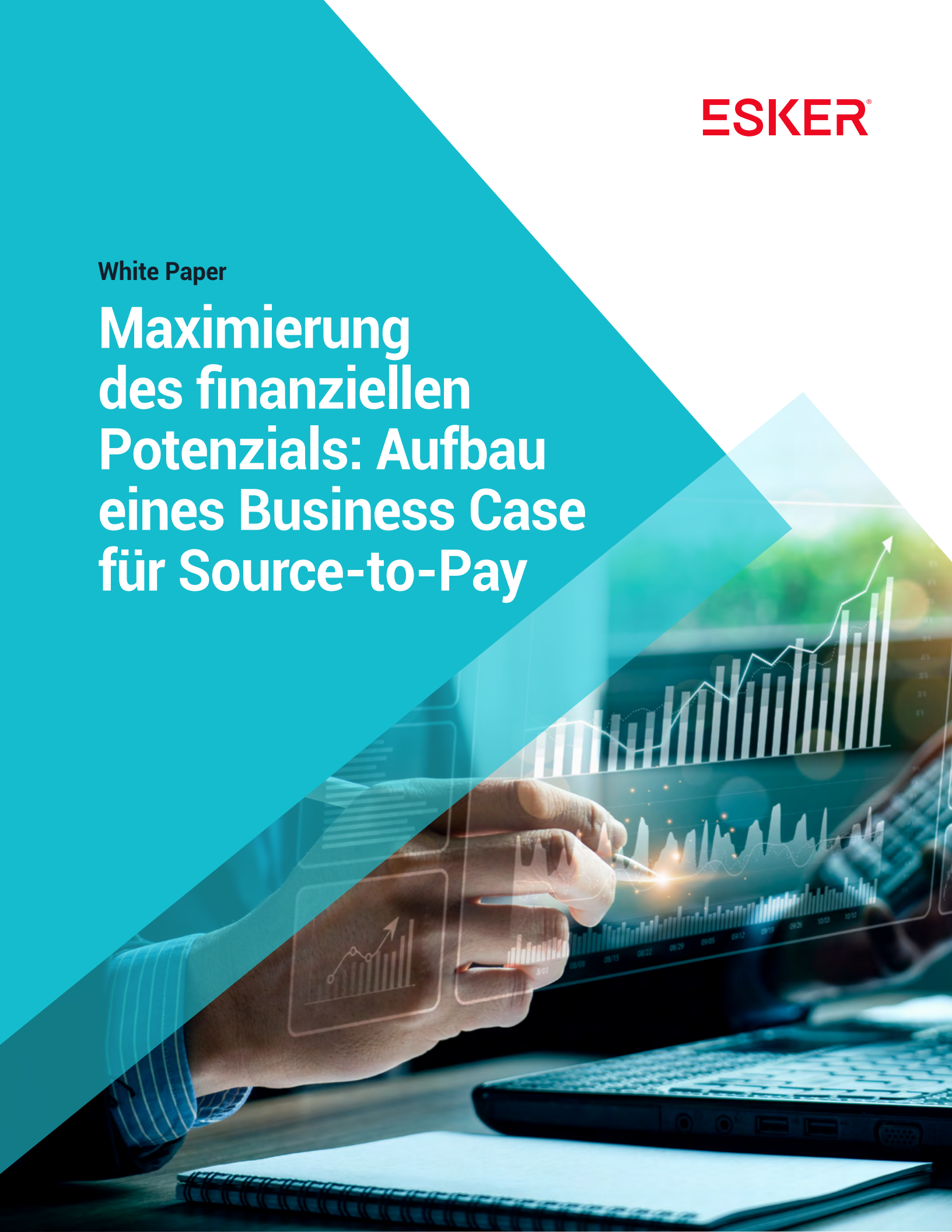


White Paper

# Maximierung des finanziellen Potenzials: Aufbau eines Business Case für Source-to-Pay



# Inhaltsverzeichnis

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| Einleitung.....                                                       | 3  |
| Warum es wichtig ist, einen Business Case zu erstellen .....          | 4  |
| Was ist Source-to-Pay? .....                                          | 5  |
| Mehr als nur ROI - strategische Vorteile der S2P-Automatisierung..... | 6  |
| Aufbau des Business Case für die S2P-Automatisierung .....            | 9  |
| Warum Esker? .....                                                    | 13 |
| Erfolgsgeschichten der S2P-Automatisierung.....                       | 16 |
| Fazit.....                                                            | 20 |
| Über Esker.....                                                       | 21 |
| Quellen.....                                                          | 22 |

# Einleitung

Für Finanzexperten ist es keine Überraschung, dass die Welt, des Einkaufs und Kreditorenbuchhaltung einem Dschungel ähnelt. Die Kontrolle von Ausgaben und Risiken wird aufgrund folgender Faktoren immer schwieriger:



## **Regulatorische und Compliance-Änderungen**

Zunehmende Regularien zum Datenschutz, ökologischer Nachhaltigkeit, ethischer Beschaffung und Einhaltung von Steuerpflichten erfordern oft, dass Teams ihre Source-to-Pay (S2P)-Praktiken anpassen müssen.



## **Nicht realisierte Einsparungen**

Teure manuelle Prozesse in der Kreditorenbuchhaltung und ineffiziente Zahlungsprozesse verursachen unerwünschte Betriebskosten die den Umgang mit Inflation und Rezessionen noch schwieriger machen.



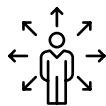
## **Wettbewerb**

Unternehmen jeder Branche stehen in zunehmendem globalen Wettbewerb. Wenn jeder Cent zählt, stehen Finanzteams unter enormem Druck, Wege zu finden, um Geld zu sparen, während sie dennoch qualitativ hochwertige Waren und Dienstleistungen beschaffen müssen.



## **Nicht realisierte Einsparungen**

Durch fehlende Investitionen in ihre Kreditorenbuchhaltungen können Unternehmen nicht von reduzierten Betriebskosten, verbesserten Lieferantenbeziehungen und verbesserten Entscheidungsprozessen und Flexibilität profitieren.



## **Personalmangel**

Da immer mehr erfahrene Fachkräfte in den Ruhestand gehen und weniger neue Fachkräfte auf den Arbeitsmarkt nachkommen, entsteht ein intensiver Wettbewerb um neue Talente. Jahrelanges internes Know-how geht mit den ausscheidenden Mitarbeitenden verloren und wird nicht an neue Mitarbeitende weitergegeben.

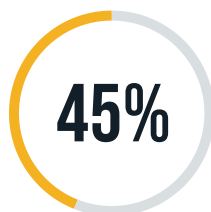


## **Unterbrechungen der Lieferkette**

Angesichts der heutigen geopolitischen Lage und des Klimawandels ist es entscheidend, die Resilienz der Lieferkette zu erhöhen. Ob durch Diversifizierung der Lieferantenbasis oder Reduzierung der Abhängigkeit von einem einzigen Land – die oberste Priorität der Beschaffung ist die Sicherstellung der Lieferkontinuität.<sup>1</sup>

Ohne die richtigen Werkzeuge kann es sich anfühlen, als würde man sich mit einer stumpfen Machete durch den Dschungel kämpfen. Deshalb setzen immer mehr Finanzteams auf S2P-Automatisierung, um nicht nur mithalten, sondern sich sogar einen Wettbewerbsvorteil verschaffen zu können.

## Branchentrends



**45%**  
der Führungskräfte gaben an, dass sie die digitale Transformation beschleunigen.<sup>1</sup>



**58%**  
der befragten Finanzabteilungen nutzen inzwischen KI, im Vergleich zu 37 % im letzten Jahr.<sup>2</sup>

Manager im Beschaffungswesen und in der Kreditorenbuchhaltung sind sich der Vorteile der S2P-Automatisierung durchaus bewusst. Aber es ist nie so einfach, einen Anbieter auszuwählen und eine Lösung zu implementieren - zumindest nicht, wenn Sie wollen, dass Ihre Initiative langfristig erfolgreich ist. Bevor ein S2P-Automatisierungsprojekt an den Start gehen kann, muss eine entscheidende Hürde genommen werden: die Zustimmung der oberen Führungsebene und anderer wichtiger Stakeholder.

# Warum es wichtig ist, einen Business Case zu erstellen

Das schnelllebige und sich ständig weiterentwickelnde Geschäftsumfeld verlangt, dass das obere Management (d. h. die Führungsebene) sich darauf konzentriert, Geschäftsprozesse so weit wie möglich zu optimieren. Dies bedeutet eine stärkere Fokussierung auf Dinge wie Cash-Flow-Prognosen und -Analysen, Wachstumsmanagement, Risikominderung und Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften.

Infolgedessen spielt die Führungsregie eine größere Rolle bei der Bewältigung der finanziellen und administrativen Herausforderungen. Sie sind zunehmend darauf bedacht, Lösungen zu finden, die einen Mehrwert bieten, wie langfristige Flexibilität, Modularität und die Fähigkeit, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen.

Die Annahme, dass die Führungsebene und andere wichtige Stakeholder bereits von der Idee der Automatisierung überzeugt sind, kann eine neue Initiative schon vor ihrem Beginn scheitern lassen. Daher liegt es in der Verantwortung der S2P- und Finanzmanager, zu zeigen, wie die S2P-Automatisierung nicht nur Einkauf und Kreditorenbuchhaltung modernisieren wird, sondern auch Vorteile für die gesamte Organisation bringt.

Indem Sie einen gut durchdachten und strategischen Business Case für die Automatisierung erstellen, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit drastisch, dass Sie die Geschäftsleitung überzeugen können:

- Die Vorteile der S2P-Automatisierung sind zu umfassend, um hinter anderen Projekten zurückzustehen.
- Die IT-Abteilung wird nicht mit neuen Infrastrukturanforderungen oder -änderungen belastet.
- Die neue Lösung erfordert keine tiefgreifenden Veränderungen in den internen Arbeitsabläufen oder Prozessen mit den Lieferanten.
- Die Automatisierung der S2P-Prozesse spart nicht nur Kosten für das Unternehmen, sondern erleichtert auch die Arbeit aller wichtigen Stakeholder.
- S2P-Automatisierungsplattformen sind flexibel genug, um sowohl den aktuellen als auch den zukünftigen Bedürfnissen des Unternehmens ohne Unterbrechung gerecht zu werden.
- Automatisierung ist nicht nur eine kurzfristige Lösung, sondern eine nachhaltige, strategische Investition, die sich mit der Organisation weiterentwickeln kann, um langfristigen Mehrwert zu liefern.

## Die Denkweise der Führungsetage verstehen

S2P-Automatisierung ist sowohl für die Unternehmensleitung als auch für S2P- und Finanzmanager von Vorteil (wie in diesem White Paper ausführlich erläutert wird), aber unterschiedliche Prioritäten können den Erfolg erschweren. Während S2P- und Finanzmanager eher an S2P-spezifischen Faktoren wie Prozesseffizienz und Fehlerreduzierung interessiert sind, hat die Führungsebene einen breiteren Blickwinkel und legt den Fokus auf Strategie und Übersicht auf unternehmensweiter Ebene.

Ein weiteres häufiges Hindernis beim Erstellen eines Business Case für den Einsatz von S2P-Automatisierung besteht darin, die Führungsebene dazu zu bringen, ihre Sichtweise auf S2P-Funktionen zu ändern. Viele Mitglieder des oberen Managements betrachten die Abteilungen für Einkauf und Rechnungswesen immer noch als Back-Office-Kostenstellen, die nur einen geringen Mehrwert für das Unternehmen darstellen. Gelingt es nicht, diese Denkweise zu ändern, ist jedes neue S2P-Automatisierungsprojekt von vornherein zum Scheitern verurteilt.

# Was ist Source-to-Pay?

Bevor wir fortfahren, sollten wir eine Pause einlegen und S2P definieren. Es ist wichtig, dass Sie und die wichtigsten Stakeholder Ihres Automatisierungsprojekts sich darüber einig sind, was S2P bedeutet.

S2P ist der übergeordnete End-to-End-Prozess, der alle Aktivitäten von der Beschaffung über den Vertragsabschluss und die Rechnungsstellung bis hin zur Bezahlung und zum Lieferantenmanagement umfasst.

Der Beschaffungsprozess (Source-to-Contract) konzentriert sich auf strategische, übergeordnete Maßnahmen, einschließlich Lieferantenauswahl, Vertragsverhandlungen, Lieferantenbeziehungsmanagement und verschiedene Analysen. Die Einkaufsseite (Procure-to-Pay) befasst sich mit den transaktionalen Prozessen der Beschaffung von Produkten oder Dienstleistungen vom Lieferanten, einschließlich Anfragen, Anforderungen, Bestellungen, Wareneingängen, Rechnungsabgleich und Zahlungen.



## Mehr als nur ROI

# Strategische Vorteile der S2P-Automatisierung

Die Hervorhebung des ROI ist ein wesentlicher Bestandteil jedes Business Case, aber sich nur auf das Geld zu konzentrieren, ohne die vielen anderen Vorteile der Automatisierung darzustellen, bedeutet, dass man nicht die ganze Geschichte erzählt. Wenn Sie die folgenden fünf strategischen Vorteile hervorheben, kann jeder Stakeholder verstehen, wie die Automatisierung ihm in seiner Rolle hilft und was das Unternehmen als Ganzes davon hat.

Die Darstellung der finanziellen Folgen zusammen mit anderen wichtigen Vorteilen in den Bereichen Nachhaltigkeit, Innovation, Agilität und Risikomanagement kann den Ausschlag dafür geben, die finanzielle Unterstützung für eine Automatisierungsinitiative zu sichern und die bereichsübergreifende Zustimmung auf Führungsebene aufrechtzuerhalten. Diese bereichsübergreifende Zustimmung ist besonders wichtig, da das Ziel der S2P-Automatisierung darin besteht, zuvor isolierte Prozesse durch umfassende digitale End-to-End-Prozesse zu ersetzen. Die Vermittlung der übergeordneten, strategischen Vorteile der Automatisierung wird allen Beteiligten helfen, über den Tellerrand zu schauen und das große Ganze klarer zu sehen.

## 01. Mehr Effizienz durch Integration und Optimierung von funktionsübergreifenden Prozessen

S2P-Automatisierung bringt das Office of the CFO und CPO zusammen, um das ultimative Power Couple zu bilden.

Oft neigen die Abteilungen Einkauf und Kreditorenbuchhaltung dazu, sich auf die Optimierung ihrer eigenen Arbeit zu konzentrieren, ohne viel Rücksicht auf externe Belange zu nehmen. Dadurch werden Prozess- und Datensilos aufgebaut. Jede Funktion arbeitet und trifft ihre Entscheidungen eigenständig und optimiert ihre eigenen Prozesse durch die Implementierung eigenständiger IT-Systeme und Softwareprogramme. Infolgedessen bleiben wichtige Informationen in diesen isolierten Systemen verborgen – unsichtbar für diejenigen, die versuchen, den S2P-Zyklus zu optimieren.

Indem man Finanzen und Beschaffung auf einer einzigen Plattform zusammenführt, die den gesamten S2P-Prozess verwalten und automatisieren kann, verbessern Unternehmen ihre Entscheidungsfindung erheblich, optimieren Kosten, mindern Risiken und fördern nachhaltiges Wachstum. Die Integration dieser Funktionen ist der Schlüssel zum Erreichen operativer Exzellenz und zur Schaffung von Mehrwert für das gesamte Unternehmen.

Darüber hinaus digitalisiert die S2P-Automatisierung die vielen manuellen (oder sogar papiergebundenen) Prozesse, die mit Beschaffung, Vertragsmanagement, Risikomanagement, Rechnungsverarbeitung, Spesenabrechnungen, Zahlungsabwicklung und Kontenabgleich verbunden sind. Dies rationalisiert das Backoffice, spart Zeit und kann den Personaleinsatz reduzieren. Die Digitalisierung von Eingangsrechnungen und Zahlungen bietet den Lieferanten volle Transparenz über den Zahlungszyklus und verringert die Anzahl der Statusabfragen. Durch die Digitalisierung der Betrugsüberwachung für alle Arten von Ausgaben wird außerdem Personal entlastet und Verluste werden vermieden, indem verdächtige Transaktionen markiert werden, bevor Geld den Besitzer wechselt.

## 02. Mehr Einsparungen und optimiertes Working Capital

Die Lieferkette ist typischerweise einer der größten Kostenfaktoren in Unternehmen. Die Rationalisierung des Beschaffungs- und Einkaufsprozesses durch Automatisierung kann in diesem Bereich erhebliche Einsparungen bringen.

Erstens entfällt die manuelle Dateneingabe für Aufgaben wie die Erstellung von Bestellungen, die Rechnungsbearbeitung und das Lieferantendatenmanagement. Das spart nicht nur Zeit und Arbeitskosten, sondern verringert auch das Risiko menschlicher Fehler, die zu kostspieligen Fehlern wie falschen Bestellungen oder doppelten Zahlungen führen können. Automatisierte Systeme können auch Bestellanfragen, Genehmigungen und Zahlungen schneller bearbeiten, was den Beschaffungszyklus beschleunigt und eine schnellere Lieferung der Waren gewährleistet.

Zweitens senkt die Automatisierung die Kosten während des Einkaufsprozesses. Sie kann Bestellungen aus verschiedenen Abteilungen konsolidieren, so dass die Unternehmen durch Großeinkäufe Geld sparen können. Die Automatisierung verhindert auch überhöhte Ausgaben, indem sie die Vertragsbedingungen überwacht und die Einhaltung der im Voraus ausgehandelten Preise sicherstellt. Darüber hinaus werden unkontrollierte Ausgaben reduziert, indem der Einkauf auf zugelassene Lieferanten beschränkt wird, wodurch unautorisierte Einkäufe bei nicht geprüften Lieferanten verhindert werden.

Drittens bietet es einen umfassenden Einblick in die aktuellen Beschaffungsprozesse, die Leistung der Lieferanten, die Art der Ausgaben und den gesamten Cashflow. Dadurch ist es einfacher, unnötige Überzahlungen zu erkennen, die besten Lieferanten auszuwählen und günstigere Vertragsbedingungen auszuhandeln. Darüber hinaus können sich Finanzverantwortliche ein klareres Bild von ihrer aktuellen Liquidität sowie von bevorstehenden Rechnungen und Zahlungen machen.

Schließlich kann eine S2P-Automatisierungsplattform mehr Working Capital freisetzen, indem sie die Lieferanten zur Annahme digitaler Zahlungsmethoden bewegt. Das automatische Hochladen von digitalen Zahlungen direkt in die Debitorenbuchhaltung der Lieferantenportale führt zu einer schnelleren Bezahlung der Lieferanten als mit traditionellen Zahlungsarten, was die Lieferantenbeziehungen verbessert und die Tür für die Aushandlung besserer Zahlungsbedingungen öffnet. Digitale Zahlungen werden schneller verarbeitet und ermöglichen es dem Unternehmen, den tatsächlichen Zahlungsvorgang bis zur letzten Minute hinauszuzögern und seinen „Float“-Zeitraum zu maximieren. Sie helfen den Unternehmen auch, Skonti in Anspruch zu nehmen, indem sie die Lieferanten etwas früher als geplant bezahlen, was den Cashflow weiter verbessert.

## 03. Verbesserte Risikominderung

In einer Welt voller Gefahren muss jede Abteilung des Unternehmens ihren Teil dazu beitragen, das Risiko für das Unternehmen zu mindern. Die S2P-Automatisierung trägt in dieser Hinsicht definitiv ihren Teil dazu bei, indem sie die Risiken in vier Schlüsselbereichen reduziert.

**Reputationsrisiko:** Niemand möchte, dass sein Unternehmen mit Sicherheitsverstößen, Ausbeutung oder anderen öffentlichkeitswirksamen Fehlverhalten seiner Lieferanten in Verbindung gebracht wird. Die S2P-Automatisierung bietet Transparenz über die Leistung der Lieferanten und das Ausgabenmanagement und hilft den Beschaffungsteams, potenzielle Probleme in den Lieferantenbeziehungen frühzeitig zu erkennen, sodass geeignete Maßnahmen ergriffen werden können. Darüber hinaus wird durch Ausgabenkontrollen sichergestellt, dass keine nicht zugelassenen Lieferanten beauftragt werden.

**Operatives Risiko:** Klimawandel, politische Instabilität, arbeitsrechtliche Probleme - Lieferausfälle gibt es in allen Formen und Größen. S2P-Automatisierungssoftware hilft Beschaffungs- und Einkaufsteams bei der genauen Überwachung ihrer Lieferanten und beim Aufbau einer widerstandsfähigen Lieferkette, um sicherzustellen, dass das Unternehmen über alle Waren und Dienstleistungen verfügt, die es für den Betrieb benötigt.

**Compliance und Kontrollrisiko:** Transparenz und Kontrolle über alle Ausgaben sind die Grundlage für die Einhaltung von Vorschriften - und genau das bieten S2P-Automatisierungsplattformen. Sie unterstützen die effektive Überprüfung von Lieferanten und Drittparteien, was für die Einhaltung verschiedener Vorschriften entscheidend ist. Sie liefern klare Aufzeichnungen darüber, wer was während des gesamten S2P-Prozesses getan hat und sorgen dafür, dass in jeder Phase ordnungsgemäße Genehmigungen erteilt werden. Sie können auch überprüfen, ob eingehende Rechnungen den indirekten Steuerregelungen wie der Mehrwertsteuer entsprechen.

**Budgetrisiko:** Effektive S2P-Prozesse helfen Unternehmen, ihre finanziellen Ziele durch bessere Verantwortlichkeit der Budgetverantwortlichen zu erreichen. Jedes Mal, wenn ein Manager einen Kauf genehmigt - sogar über sein Mobiltelefon - kann er sofort die Auswirkungen der Transaktion auf sein Budget sehen. Genehmigungsworkflows können Finanzleiter in Ausgaben einbeziehen, die einen bestimmten Betrag überschreiten oder bestimmte Kriterien erfüllen, um noch mehr Budgetverantwortung und -kontrolle zu gewährleisten.

■ ■ ■ **“Wenn Sie nicht in Risikomanagement investieren, spielt es keine Rolle, in welchem Geschäft Sie tätig sind, es ist ein riskantes Geschäft.”**

■ ■ ■ **Gary Cohn**

Former Deputy Director of the National Economic Council

## 04. Mehr ESG-Transparenz

Umwelt-, Sozial- und Governance-Kennzahlen (ESG) werden für die Unternehmensleitung, die Kunden und die Öffentlichkeit immer wichtiger. Einer der größten Faktoren für die Nachhaltigkeitsleistung eines Unternehmens ist seine Lieferkette.

Obwohl man bei S2P-Automatisierung nicht sofort an ein Werkzeug zur Verbesserung von ESG denkt, kann sie tatsächlich einen großen Einfluss auf die Nachhaltigkeit der Lieferkette haben, indem sie hilft, Ausgaben als Treiber für positive Veränderungen zu nutzen.

Während der Beschaffungsphase macht es die S2P-Automatisierung schneller und einfacher, Lieferanten zu identifizieren, die mit Ihren Nachhaltigkeitszielen übereinstimmen, durch Ausschreibungen, Informationsanfragen oder Qualifikationsfragebögen. Bei diesen Prozessen können neben Preisfaktoren auch Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt werden. Diese ermutigen Lieferanten ihre ethischen Standards wie faire Handelspraktiken, Achtung der Arbeitnehmerrechte und verantwortungsvolle Beschaffung von Rohstoffen einzuhalten und anzugeben.

Sobald eine Beziehung zu einem Lieferanten aufgebaut ist, können S2P-Lösungen Mechanismen einrichten, um die Nachhaltigkeitsleistung der Lieferanten zu überwachen, Verbesserungsziele festzulegen und sogar mit ihnen zusammenzuarbeiten, um laufende ESG-Bemühungen zu fördern. Sie können auch ESG-Indikatoren der Lieferanten verfolgen. Diese Indikatoren können in Echtzeit überwacht und aktualisiert werden, wobei Sie benachrichtigt werden, wenn sie sich bei einem bestimmten Lieferanten verschlechtern.

Während der Beschaffung erleichtern S2P-Lösungen den Kauf umweltfreundlicher und energieeffizienter Produkte und Dienstleistungen. Lebenszyklusbewertungen können die Umweltauswirkungen von Produkten und Dienstleistungen von der Produktion bis zur Entsorgung bewerten. Punch-out-Kataloge können den CO<sub>2</sub>-Ausstoß jedes Produkts anzeigen, sodass User fundierte Entscheidungen bei der Auswahl von Artikeln treffen können. Im Backoffice digitalisiert die S2P-Automatisierung papierbasierte Prozesse und reduziert so den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck des Unternehmens. Sie fördert Transparenz und Rückverfolgbarkeit in der gesamten Lieferkette, um Umwelt- und Sozialrisiken zu identifizieren und zu mindern und erleichtert gleichzeitig die Messung der ESG-Auswirkungen für Berichterstattungszwecke.

## 05. Bessere Lieferantenbeziehungen

S2P-Automatisierungslösungen ermöglichen ein besseres Lieferantenmanagement, indem sie die Kommunikation, Zusammenarbeit und Leistungsbewertung verbessern. Sie bieten allen Beteiligten einen klaren, Echtzeit-Einblick in den Kreditorenbuchhaltungsprozess, sodass Lieferanten immer über den Status ihrer Rechnungen informiert sind. Sie überwachen die Leistung der Lieferanten, sodass etwaige Probleme proaktiv angegangen werden können. Außerdem stellen sie sicher, dass der Prozess den Anforderungen der Lieferanten entspricht. Natürlich gibt es auch die offensichtlichen Vorteile, wie die Sicherstellung pünktlicher Zahlungen an Lieferanten, die Reduzierung von Betrug und die nahezu vollständige Beseitigung manueller Fehler.

All dies führt zu besseren (und langfristigeren) Beziehungen. Das Verständnis und die Achtung der Bedürfnisse Ihrer Lieferanten im S2P-Prozess sowie die Ermöglichung regelmäßiger Gespräche über die Leistung fördern eine Kultur der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Respekts.

# Aufbau des Business Case für die S2P-Automatisierung

Ihr Projekt ist nicht das einzige, das innerhalb der Organisation um Genehmigung und Budgetmittel konkurriert. Aber ein klarer und umfassender Business Case kann die Stakeholder davon überzeugen, dass die S2P-Automatisierung oberste Priorität haben sollte. Lesen Sie, was enthalten sein sollte.

## Definieren Sie Ihre allgemeinen Ziele

Mit anderen Worten, identifizieren Sie die Schwachstellen in Ihren aktuellen S2P-Prozessen, die Sie mit Ihrem Automatisierungsprojekt beseitigen möchten. Bewerten Sie jeden Schritt der Prozesse Ihres Unternehmens in den Bereichen Sourcing, Lieferantenmanagement, Beschaffung, Vertragsmanagement, Kreditorenbuchhaltung und Spesenmanagement, um festzustellen, welche Bereiche Hilfe benötigen.

Bestimmen Sie dann, welche Phasen im S2P-Zyklus Sie automatisieren möchten und welche Art von Lösung Sie verfolgen wollen. Planen Sie, alle Phasen des S2P-Prozesses zu automatisieren, oder nur bestimmte Aspekte wie das Erfassen von Daten aus Lieferantenrechnungen oder die elektronische Dokumentenarchivierung? Diese Details sind entscheidend, um sie vor der Erstellung des Business Case auszuarbeiten.

Priorisieren Sie die kritischen Bereiche, die Aufmerksamkeit erfordern, gegenüber den „Nice-to-haves“, um sicherzustellen, dass Sie eine Automatisierungslösung wählen, die Ihre größten Probleme löst.

## Ermittlung von Abhängigkeiten und Anforderungen an IT-Systeme

Bevor Sie neue Software in Ihr Unternehmen einführen, benötigen Sie ein solides Verständnis Ihres aktuellen IT-Ökosystems und wie eine Automatisierungsplattform idealerweise in das Gesamtbild passt.

Der wichtigste Aspekt, den Sie berücksichtigen sollten, ist Ihr ERP- oder Finanzsystem. Eine S2P-Lösung muss nahtlos und zuverlässig mit den Stammdaten in Ihrer bestehenden ERP-Plattform synchronisieren können, damit es Lieferanten-, Rechnungs-, Beschaffungs- und Buchhaltungsinformationen teilen kann. Dies ermöglicht eine präzise Datenabstimmung mit Bestellungen, Wareneingängen, Rechnungen und Verträgen.

Notieren Sie, welche(s) ERP-System(e) Ihr Unternehmen verwendet, sowie alle anderen Softwaresysteme die an Sourcing, Beschaffung, Rechnungsverarbeitung und Zahlungen beteiligt sind. Erfahren Sie, ob es Pläne gibt, eines dieser Systeme zu aktualisieren oder zu ändern, da dies Ihr Projekt beeinflussen könnte.

Beziehen Sie Ihr IT-Team in das Projekt ein. Ermitteln Sie die spezifischen Anforderungen an Systemsicherheit, Hosting oder laufende Wartung, die Ihre IT-Abteilung für neue Software hat. Vergewissern Sie sich, dass Sie über die notwendigen Ressourcen verfügen, um das Automatisierungsprojekt zu ermöglichen. Bitten Sie die IT-Abteilung um ihre Meinung, welcher Automatisierungsanbieter bevorzugt werden soll.

Achten Sie bei der Prüfung von Automatisierungsplattformen darauf, dass diese eine stabile Verbindung zu Ihrem ERP-System herstellen können, sauber in andere verwandte Geschäftssysteme integriert werden können und die Erwartungen Ihres IT-Teams erfüllen. Indem Sie den Stakeholdern zeigen, dass Sie Ihre Sorgfaltspflicht in diesem Bereich erfüllt haben, können Sie deren infrastrukturbezogene Bedenken, die sie möglicherweise haben, ausräumen.

## Die Vorteile der S2P-Automatisierung quantifizieren

Die Führungsebene von einer Investition in Automatisierung zu überzeugen, ist erfolgreicher, wenn Sie strategische Vorteile über reine monetäre Beträge hinaus einbeziehen. Das bedeutet jedoch nicht, dass der ROI kein wesentlicher Bestandteil eines Business Case ist. Finanz- und Geschäftsleiter möchten die konkreten finanziellen Auswirkungen einer Automatisierungsinvestition sehen.

S2P-Automatisierung ist ein Tool, um die Ausgaben präziser zu kontrollieren. In einer Welt mit so vielen chaotischen und unvorhersehbaren äußeren Einflüssen (höhere Preise, höhere Zinssätze, schwankende Verkaufsprognosen usw.), die nicht kontrolliert werden können, müssen sich Organisationen auf das konzentrieren, was sie kontrollieren KÖNNEN: die Ausgabenpraktiken.

Die S2P-Automatisierung zeigt auf, wie das Geld im gesamten Unternehmen ausgegeben wird, so dass Führungskräfte datengestützte Entscheidungen treffen können, die die Rentabilität des Unternehmens sichern. Sie gibt Einblick in die Unternehmensfinanzen für bessere Prognosen, Cashflow-Management und Überwachung des Betriebskapitals.

Kurz gesagt: Je mehr Kontrolle Sie haben, desto mehr sparen Sie. Unternehmen, die S2P-Automatisierung nutzen, gelten als erstklassige Spend Manager. Lassen Sie uns damit beginnen, wie sich die S2P-Automatisierung auf die Ausgabenkontrolle während des Sourcings und der Beschaffung auswirkt.

***Je präziser Sie die Ausgaben kontrollieren, desto mehr sparen Sie. Unternehmen, die S2P-Automatisierung nutzen, gelten als erstklassige Spend Manager.***

### ROI-Automatisierung im Bereich Sourcing und Beschaffung

Durch den Einsatz von Automatisierung optimieren erstklassige Unternehmen ihre Sourcingentscheidungen, kontrollieren zweifelhafte Ausgaben und unzuverlässige Lieferanten, und vermindern eine Reihe von Risiken wie Preisschwankungen, verpassten Einsparungen und Nichteinhaltung von Verträgen.

Diese Unternehmen übertreffen regelmäßig ihre Konkurrenten in den Bereichen Beschaffung, Sourcing, Compliance und Liefermanagement.

Die führenden Unternehmen haben Einfluss auf mehr als 90 % ihrer Ausgaben. Wenn man bedenkt, dass jeder neue Euro an Ausgaben, der unter die Kontrolle des Beschaffungsteams gestellt wird, zu Einsparungen von 6-12 % führen kann, können Unternehmen, die Automatisierungstechnologie einführen, dadurch erhebliche Einsparungen erzielen.

Für jeden Euro, der außerhalb eines Vertrags ausgegeben wird, **verliert das Unternehmen durchschnittlich 12-18 %**. Führende Unternehmen minimieren ihre Einsparungsverluste, indem sie einen deutlich höheren Prozentsatz an konformen Ausgaben erzielen.<sup>3</sup>



**Verwaltete  
Ausgaben**

3. CPO Rising 2023: CPO at the Crossroads Report by Ardent Partners

**Branchenbesten**  
91.5%

**VS**

**Alle anderen**  
57.1%

### ROI-Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung

Auf der Seite der Kreditorenbuchhaltung ermöglicht die S2P-Automatisierung führenden Unternehmen, die Bearbeitungszeiten und -kosten zu reduzieren, weniger Ausnahmen zu haben und die Effizienz zu steigern – all dies hilft dem Unternehmen, Geld zu sparen. Im Vergleich zum durchschnittlichen Unternehmen haben führende Unternehmen:<sup>4</sup>

- 77 % niedrigere Kosten für die Rechnungsbearbeitung
- 81 % kürzere Bearbeitungszeit für eine einzelne Rechnung
- 59 % niedrigere Rate von Rechnungsausnahmen
- 2,1-mal höhere Rate der durchgängigen Verarbeitung
- 47 % mehr Lieferanten, die elektronische Rechnungen einreichen
- 51 % weniger Zeitaufwand für die Beantwortung von Lieferantenanfragen



## Rechnungskosten & Bearbeitungszeit

4. The State of ePayables 2023: Paving the Way for a Smarter Future Report by Ardent Partners

### Branchenbesten

Kosten: 2.81\$  
Zeit: 3.4 Tage

VS

### Alle anderen

Kosten: 13.70 \$  
Zeit: 17.9 Tage

Ein weiterer Weg, wie S2P-Automatisierungsplattformen Kreditorenbuchhaltung und Ausgabenmanagement unterstützen, ist durch die Bereitstellung von ePayment-Lösungen. Die Straffung des Zahlungsprozesses durch verschiedene Zahlungsmethoden optimiert nicht nur den Cashflow, erhöht die Sicherheit und stärkt die Beziehungen zu Lieferanten, sondern bietet auch zusätzliche Einsparungen. Beispielsweise können die Rückvergütungsprozentsätze für virtuelle Karten zwischen 0,5-2 % des gesamten Transaktionswerts liegen. Wenn eine virtuelle Karte 1 % Cashback bietet, würde ein Unternehmen für jede ausgegebenen 1 Million Euro 10.000 Euro zurückerhalten.

## Überzeugende Argumente für wichtige Stakeholder schaffen

Jede Stakeholder-Gruppe hat ihre eigenen Bedenken und Prioritäten, wenn es um die Automatisierung von S2P geht. Ein überzeugender Business Case sollte aufzeigen, wie Ihr Automatisierungsprojekt die Teams und Ziele der jeweiligen Gruppen speziell unterstützt. Hier sind wichtige Punkte, die Sie mit den drei Hauptinteressengruppen, die an der S2P-Automatisierung beteiligt sind, teilen sollten.

### Verkauf von Automatisierung an IT-Stakeholder

IT-Führungskräfte können aus verschiedenen Gründen skeptisch sein, wenn es darum geht, ihnen die Idee der S2P-Automatisierung schmackhaft zu machen.

In der Regel ziehen es die IT-Teams vor, die Software ihres derzeitigen ERP-Anbieters zu verwenden, weil bereits eine Partnerschaft besteht und da es weniger Kontaktpunkte bei Problemen gibt. Während einige ERP-Anbieter Module anbieten, die scheinbar dieselben Funktionen wie eine S2P-Automatisierungsplattform erfüllen, sind diese nicht speziell darauf ausgelegt, das Ausgabenmanagement zu verbessern und den Cashflow ganzheitlich über den gesamten S2P-Zyklus zu optimieren. Außerdem haben ERP-Module oft Einschränkungen und können komplexe Benutzeroberflächen haben, die für einen Manager außerhalb der Finanzabteilung, der versucht, eine Bestellanforderung einzureichen, möglicherweise schwierig zu nutzen sind.

Zweitens kann eine neue Softwarelösung potenzielle Integrationsprobleme verursachen oder die Komplexität Ihrer aktuellen IT-Landschaft erhöhen, was mehr Arbeit für das IT-Team bedeutet. Moderne, cloudbasierte S2P-Automatisierungssoftware bietet jedoch eine einfache Integration, keine interne Wartung und automatische Upgrades. Tatsächlich kann Ihr Automatisierungsprojekt sogar mehr freie Zeit für Ihr IT-Team schaffen, indem es einen Flickenteppich aus alten On-Premise-Finanzlösungen ablöst.

Wenn Sie den spezifischen Business Case für Ihre IT-Abteilung erstellen, stellen Sie sicher, dass Sie die Auswirkungen der Automatisierungslösung auf die Organisation klar erklären, indem Sie Fragen wie diese beantworten:

- Welche Ressourcen werden von der IT-Abteilung während der Implementierung benötigt?
- Erfordert die Lösung laufende Unterstützung durch die IT-Abteilung in Form von Wartung und regelmäßigen Upgrades?
- Wie wird die Lösung mit bestehenden Systemen zusammenarbeiten, insbesondere mit Ihrem ERP-System?
- Wie wird die Lösung zukünftige Verbesserungen in Ihrem Unternehmen oder Ihrer IT-Infrastruktur unterstützen?

### Automatisierung den Finanzverantwortlichen vermitteln

Um Finanzleiter zu überzeugen, geht es vor allem darum, ihnen die finanziellen Vorteile aufzuzeigen. Sie möchten einen schnellen und glaubwürdigen ROI (Return on Investment) von Ihrem Automatisierungsprojekt sehen. Teilen Sie ROI-Beispiele von vergleichbaren Unternehmen, die S2P-Automatisierung implementiert haben. Verweisen Sie auf den oberen Abschnitt „Die Vorteile der S2P-Automatisierung quantifizieren“, um Daten darüber zu liefern, wie Automatisierung durch ein stärkeres Ausgabenmanagement Geld spart.

Darüber hinaus möchten Finanzmanager sicherstellen, dass das Projekt ein geringes Risiko darstellt. Daher ist es wichtig, eine Lösung mit nachweislicher Erfolgsbilanz zu präsentieren. Teilen Sie Fallstudien oder bieten Sie Referenzgespräche mit Unternehmen an, die die Lösung bereits nutzen, um die Glaubwürdigkeit des Anbieters und Ihren Business Case zu untermauern.

Vergessen Sie auch nicht, die „Soft Benefits“ der Automatisierung hervorzuheben, einschließlich eines besseren Risiko- und Compliance-Managements, Nachhaltigkeit und der Fähigkeit, auf Marktschwankungen agiler reagieren zu können.

Schließlich kann die S2P-Automatisierung, ähnlich wie bei IT-Leitern, die Arbeitsbelastung reduzieren und den Stress für das Office of the CFO verringern. Insbesondere kann sie die Transparenz der Ausgaben verbessern und genauere Berichte über Cashflow und Rückstellungen liefern.

## **Verkauf von Automatisierungslösungen an Stakeholder aus den Bereichen Sourcing und Beschaffung**

Diejenigen, die eng mit der Lieferkette zusammenarbeiten, stehen unter starkem Druck, in verschiedenen Bereichen Ergebnisse vorzuweisen, insbesondere in den Bereichen Nachhaltigkeit/ESG, Lieferkosten und -zuverlässigkeit sowie Risikominimierung. Die S2P-Automatisierung unterstützt alle drei Bereiche.

Wenn es darum geht, die Nachhaltigkeit zu verbessern und ESG-Ziele zu erreichen, unterstützt eine S2P-Automatisierungsplattform:

- **Lieferantenauswahl und -bewertung:** Erstellen Sie ESG-Fragebögen für Lieferanten, überwachen Sie Indikatoren von Drittanbietern für ESG-Bewertungen und berichten Sie über Diversitätskriterien ab dem Moment der Registrierung der Lieferanten und während der gesamten Geschäftspartnerschaft, um die Nachhaltigkeit der Lieferkette zu verbessern.
- **Grüner Einkauf:** Betrachten Sie die CO<sub>2</sub>-Auswirkungen von Produkten, um den Einkauf umweltfreundlicher und energieeffizienter Produkte und Dienstleistungen zu erleichtern.
- **Verfolgung der Treibhausgasemissionen (THG):** Extrahieren Sie die Kohlenstoffemissionsmetriken (Scope 2) aus den Stromrechnungen und berechnen Sie die Scope-1- und Scope-3-Emissionen aus verschiedenen Datenquellen, um Ihrem Team Einblicke in die Umweltauswirkungen Ihrer Lieferkette zu geben und Bereiche zu identifizieren, in denen Emissionen reduziert werden können.
- **Papiereliminierung:** Digitalisieren Sie den gesamten S2P-Prozess, um ihn von schwierig nachverfolgbarem Papier zu befreien und alles in ein leicht zugängliches System zu überführen.

Die Sicherstellung zuverlässiger Lieferungen von Waren und Dienstleistungen zu den bestmöglichen Kosten ist eine weitere Herausforderung, bei der eine S2P-Automatisierungsplattform speziell helfen soll. Sie ermöglicht ein besseres Lieferantenmanagement und optimiert die Sourcingprozesse, wodurch Ihr Unternehmen flexibler auf Lieferkettenprobleme reagieren kann. Außerdem bietet sie verbesserte Ausgabeneinsichten, die Sie nutzen können, um bessere Preise und Zahlungsbedingungen auszuhandeln.

Die S2P-Automatisierung ist auch ein mächtiger Verbündeter bei der Stärkung der Risikominimierung. Ein optimierter Sourcing- und Beschaffungsworkflow innerhalb eines Systems ermutigt jeden, die Best Practices des Unternehmens, die Vertragsbedingungen der Lieferanten und die gesetzlichen Vorschriften einzuhalten, wodurch unüberlegte Ausgaben und die Nichteinhaltung von Vorschriften reduziert werden. Außerdem ist es auch sehr einfach zu erkennen, wenn etwas nicht den Vorschriften entspricht, so dass es sofort angegangen werden kann. Darüber hinaus hilft S2P-Automatisierungssoftware, Risiken im Zusammenhang mit der Lieferantenauswahl und den Vertragsbedingungen zu analysieren, um potenziell schädliche Lieferantenbeziehungen präventiv zu vermeiden.

# Warum Esker

Wenn Sie dieses White Paper lesen, ziehen Sie wahrscheinlich Esker als Ihre S2P-Automatisierungsplattform in Betracht. Esker ermöglicht es dem Office of the CFO, das Working Capital und das Cashflow-Management zu optimieren, indem es die neuesten Automatisierungstechnologien nutzt. Ebenso wird die Entscheidungsfindung sowie die Zusammenarbeit und die Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden verbessert.

Wenn Sie Esker Ihren Stakeholdern vorstellen, sollten Sie diese Merkmale und Funktionen hervorheben, um zu verdeutlichen, wie stark sich die Lösung auf Ihren S2P-Cycle auswirken kann.

## Esker Synergy AI

Als sorgfältig gestaltetes und speziell trainiertes Technologie-Set, das die Esker S2P-Suite antreibt, verbessert Esker Synergy AI die Geschwindigkeit und Genauigkeit im gesamten S2P-Cycle, übernimmt redundante Aufgaben, analysiert Daten, um Vorhersagen zu treffen, hilft Lieferanten, schneller bezahlt zu werden, und vieles mehr.

### Rechnungsdatenerfassung

Esker Synergy extrahiert wichtige Informationen, gibt sie automatisch in Ihre Systeme ein und gleicht die Daten sogar mit Ihren eigenen Referenzen ab. Es integriert Deep-Learning-Technologie auf Basis von OCR für hohe Erkennungsraten ab dem ersten Tag. Darüber hinaus bedeutet die Fähigkeit des maschinellen Lernens, sich daran zu erinnern, wie Sie Dokumente und Ausnahmen verwalten, wodurch die Lösung im Laufe der Zeit noch genauer und effizienter wird.



### Prädiktive Rechnungskodierung

Nachdem die Daten aus einer Rechnung extrahiert wurden, gleicht Esker Synergy die Rechnungszeilen automatisch mit den entsprechenden Bestellungen und Wareneingängen ab, um eine berührungslose Verarbeitung zu ermöglichen, wenn keine Ausnahme vorliegt. Schnellere Verarbeitung bedeutet schnellere Zahlungen - und das bedeutet zufriedenere Lieferanten.

### Automatische Antworten auf Lieferantenanfragen mit GenAI

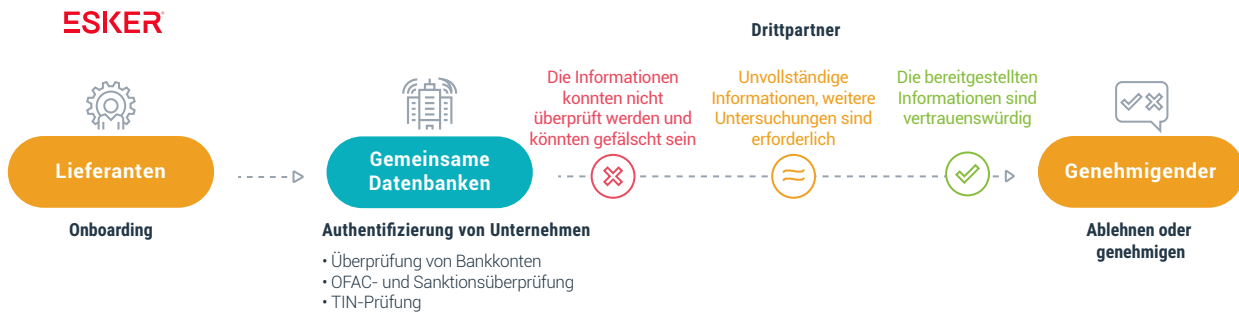
„Wie ist der Status meiner Rechnung?“ Mit Esker Synergy muss Ihr Team diese Fragen nicht mehr fürchten. Es analysiert eingehende Lieferantenanfragen, durchsucht Ihre internen Systeme nach der Antwort und erstellt mit GenAI eine Antwort, die Ihr Team versenden kann. Es nutzt sogar die Stimmungsanalyse, um eingehende Fragen auf der Grundlage ihrer Tonalität zu klassifizieren und die Antwort entsprechend anzupassen. Ihr Team verbringt weniger Zeit mit der Suche nach Antworten und Ihre Lieferanten erhalten schnellere Reaktionen – alle gewinnen.

Darüber hinaus kann Esker Synergy Gesprächsprotokolle analysieren, um wiederkehrende Probleme zu identifizieren, sodass Ihr Team Verbesserungen vornehmen und die Erwartungen Ihrer Lieferanten weiterhin erfüllen kann.

## Lieferantenrisikomanagement

### Automatische Bankkontovalidierung (ABAV)

Das Esker Lieferantenmanagement umfasst die ABAV, wodurch die Risiken manueller Verifizierungen eliminiert und sowohl Sie als auch Ihre Lieferanten vor finanziellen Verlusten, Zahlungsfehlern, Streitigkeiten und sogar rechtlichen Konsequenzen geschützt werden. Lieferanten geben einfach ihre Bankdaten ein, die von einer vertrauenswürdigen Drittpartei verifiziert werden. Ein ABAV-Programm zeigt, dass Ihr Unternehmen die Sicherheit von Finanztransaktionen ernst nimmt.

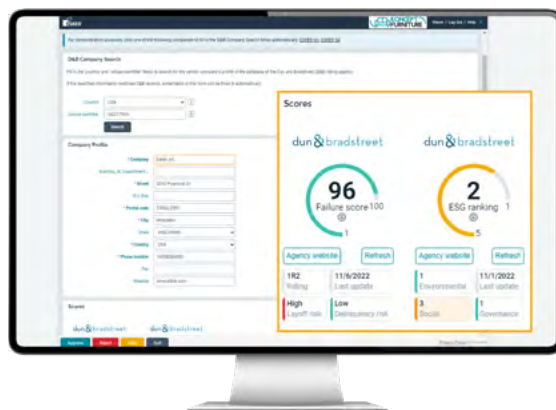


## ESG-Tracking und -Berichterstattung

Ein Unternehmen kann sich nicht zu Nachhaltigkeit und verantwortungsvollen Geschäftspraktiken bekennen, ohne dass es diese Verpflichtung auch von seinen Lieferanten einfordert – daher ist es wichtig zu wissen, wie sich Ihre Lieferanten im ESG-Bereich verhalten. Esker verfolgt Lieferantenzertifizierungen, überwacht Compliance-Dokumentationen und sendet Benachrichtigungen bei Ablauf oder Nichteinhaltung, wodurch das Risiko rechtlicher und reputationsbezogener Probleme verringert wird.

## Integrierte Risikoindikatoren

Esker Supplier Management wird von Dun & Bradstreet unterstützt und umfasst eine Reihe robuster Risikoindikatoren:



- Ausfallrisiko (Wahrscheinlichkeit, das Geschäft in den nächsten 12 Monaten einzustellen)
- Zahlungsverzug (Wahrscheinlichkeit, Lieferanten in den nächsten 12 Monaten verspätet zu bezahlen)
- Entlassungsrisiko (Wahrscheinlichkeit, Mitarbeitende in den nächsten 6 Monaten zu entlassen)
- D&B-Rating (Gesamtfinanzkraft und Risiko)
- ESG-Risiken
- ESG-Rating (Widerstandsfähigkeit des Unternehmens gegenüber langfristigen, branchenspezifischen ESG-Risiken)

Dank der Echtzeittransparenz aller Werte für jeden Lieferanten und der Warnmeldungen bei Änderungen der Indikatorwerte verfügen die Sourcings- und Beschaffungsteams über die Daten, um die zuverlässigsten und nachhaltigsten Lieferanten auszuwählen.

## Vereinfachte Lieferantenqualifizierung und -onboarding

Das Erfassen, Eingeben und Überprüfen von Lieferantendaten ist mit Esker einfach. GenAI erstellt Onboarding-Fragebögen in mehreren Sprachen, die an spezifische Bedürfnisse angepasst werden können. Nachdem Lieferanten den Fragebogen über das Lieferantenportal von Esker ausgefüllt haben, automatisiert die integrierte e-Attestation die Überprüfung von Lieferantendokumenten, Lizenzen und Compliance-Aufzeichnungen. Zusätzlich werden Bankdaten durch Drittanbieter (SiS ID und VendorInfo) verifiziert. Sobald Ihr Team die Informationen eines Lieferanten genehmigt, werden diese automatisch an Ihr ERP-System gesendet und Teil Ihrer Lieferantenstammdaten.

## Automatisiertes eSourcing

Eskers eSourcing-Lösung automatisiert die zeitaufwändigen, manuellen Aspekte des Sourcings, so dass Ihr Team schneller Waren und Dienstleistungen zu den bestmöglichen Preisen finden und beschaffen kann.

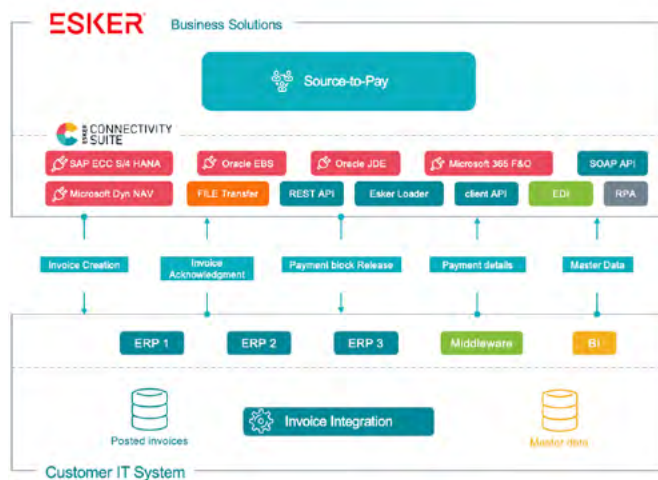
Führen Sie alle Ihre Ausschreibungsaktivitäten auf einer einzigen, dedizierten Plattform durch, zum Beispiel eAuctions, RFIs, RFPs und RFQs mit Scoring, Gewichtung und Dokumenten-Uploads. Auch komplex gewichtete Events mit Multiscoring können automatisiert werden. Mit dem benutzerfreundlichen Vorlagensystem können Sie einen Teil oder die Gesamtheit einer früheren Ausschreibung replizieren, sodass neue Ausschreibungen schnell und in einem einheitlichen Format erstellt werden können.

GenAI hilft Ihnen, gewichtete Fragebögen mit verschiedenen Fragetypen, Tabellen und Dokumenteneinbindungen zu erstellen. Die automatische und manuelle Scoring-Funktion gewährleistet einheitlich formatierte Antworten. Alle Lieferanteninformationen und Ausschreibungsaktivitäten sind innerhalb der eSourcing-Lösung zentralisiert. Außerdem sind die Daten vollständig prüfbar und können leicht als Tabellenkalkulation für Berichte und Nachbesprechungen exportiert werden.

## Mühelose ERP-Integration

Ob durch Fusionen und Übernahmen, Ausgliederungen oder Veräußerungen, die ERP-Umgebungen der meisten Unternehmen sind ein Flickenteppich aus mehreren Instanzen desselben ERP-Systems oder einer Kombination aus unterschiedlichen Systemen. Die Einführung der S2P-Automatisierungsplattform von Esker in eine solch komplexe Situation ist jedoch überraschend einfach.

Egal, ob Sie SAP®, Oracle, Microsoft, ein anderes ERP oder eine Kombination mehrerer ERPs verwenden, Esker integriert sich nahtlos in Ihre ERP-Anwendungen, ohne zusätzliche Hardware- oder Softwareanforderungen oder Unterbrechungen Ihrer aktuellen ERP-Landschaft. Esker lässt sich über Konnektoren, Middleware, Flat-File-Austausch über sichere Verbindungen, Web Services oder APIs nahtlos **mit mehr als 70 ERP-Systemen integrieren**.



## Automatisierung des Zahlungsverkehrs

Der Zahlungsverkehr mit Lieferanten wird oft als Kostenstelle betrachtet, aber in Kombination mit Automatisierung kann er dank interner Kosteneinsparungen, Cashbacks, Rabatten und Just-in-Time-Zahlungen zu einer Einnahmequelle werden.

Esker Pay bestätigt die Richtigkeit der Rechnungsdaten, gewährleistet die Einhaltung der Compliance und initiiert die Zahlung an den Lieferanten, wodurch der Rechnungszyklus beschleunigt und die internen Verarbeitungskosten gesenkt werden.

Das Lieferanten-Self-Service-Portal von Esker gibt Lieferanten die Möglichkeit, ihre bevorzugte Zahlungsmethode zu wählen und bezahlt zu werden.

Es ermöglicht Ihrem Team, Lieferanten in 40 Ländern und 135 Währungen zu bezahlen, wodurch der Zahlungsprozess schneller und einfacher wird, egal wo sich Ihre Lieferanten auf der Welt befinden.

Esker unterstützt auch Skonti, wodurch Lieferanten die Flexibilität haben, zu wählen, wann sie bezahlt werden möchten, im Austausch für einen reduzierten Preis auf die gekauften Waren und/oder Dienstleistungen. Wenn Lieferanten Skonti auf ihren Rechnungen vorschlagen, kann Ihr Unternehmen die Zahlung automatisch auf das Ablaufdatum des Skontos terminieren, um sicherzustellen, dass Sie von dem Rabatt profitieren, während der Cashflow auf der Seite des Lieferanten verbessert wird.

Sie können Esker Pay auch nutzen, um Ihren Lieferanten Anreize zu bieten und die Verwendung wertschöpfender Zahlungsmethoden zu ermöglichen, wie z. B. virtuelle Karten, die Ihrem Unternehmen bei jedem Kauf einen Cashback ermöglichen.

# Erfolgsgeschichten der S2P-Automatisierung



## Sourcing

### logitech

Als Schweizer Unternehmen mit einer 40-jährigen Geschichte voller Innovation und Qualität, entwickelt Logitech softwaregestützte Computerhardwarelösungen für Arbeit, Kreativität, Gaming und Streaming. Ihre Produkte sind in fast jedem Land erhältlich und das Unternehmen versendet jede Woche mehr als 3,5 Millionen Artikel.

#### Vor der Automatisierung

Nach Jahren der Auslagerung ihres Beschaffungsprozesses entschied sich Logitech, diesen wieder intern abzuwickeln. Das kleine interne Team verfügte jedoch über keine geeignete Sourcingtechnologie und hatte Schwierigkeiten, Ausgaben und Daten zu verwalten. Infolgedessen waren die eSourcing- und RFP-Aktivitäten ineffizient und zeitaufwendig. Logitech benötigte dringend eine Lösung, die es ermöglichte, mehr RFPs schneller durchzuführen und die je nach Bedarf nutzbar war, ohne erhebliche Startkosten oder Schulungsanforderungen.

#### Nach der Automatisierung

Mit Eskers automatisierter eSourcing-Lösung erlebte Logitech fast sofort eine vollständige Transformation ihrer Sourcingfunktion. Das Team ging von der Durchführung von ein oder zwei komplexen RFPs gleichzeitig mit Tabellenkalkulationen und E-Mails dazu über, mehrere RFPs gleichzeitig zu verwalten.

Nachdem man zuvor Schwierigkeiten hatte, zeitnahe RFPs mit ausreichendem ROI durchzuführen, konnte das Team mit automatisiertem eSourcing mehr Bereiche des Unternehmens mit effektiven Ergebnissen beeinflussen. Neben der Bearbeitung einer größeren Anzahl von Events ermöglichten die schnelleren Durchlaufzeiten dem Team auch, ihre bisherigen Ausgabenlimits anzupassen. In nur einer Compliance-Ausschreibung mit Esker erzielte Logitech beeindruckende Einsparungen von 300 000 £ und reduzierte ihre Gesamtausgaben in dieser Kategorie um ein Drittel.

„Wir konnten anfangen, uns an einer erweiterten Palette von Projekten zu beteiligen, an denen wir vorher nicht beteiligt gewesen waren. Durch die eAuktionen haben wir gesehen, dass es nicht nur um Effizienz geht, sondern dass wir sehr gute Ergebnisse bei den Preisen erzielen, die wir uns mit der traditionellen Durchführung von Ausschreibungen nicht hätten erträumen können.“

David Latten | Head of Global Indirect Procurement | Logitech

Erfolgsgeschichte lesen



## Beschaffung

**arco**<sup>®</sup>

Als führender Sicherheitsexperte Großbritanniens verfügt Arco über 135 Jahre Erfahrung in der Bereitstellung von Sicherheitsausrüstungen und Schulungen in einer Vielzahl von Branchen und verfügt über das größte Angebot an Sicherheitsprodukten auf dem Markt.

### Mehr Sichtbarkeit = mehr Kontrolle

Als Arco mit der S2P-Automatisierung begann, war eines der wichtigsten Ziele, mehr Transparenz in den Cashflow und die Ausgaben zu bringen - und mit Esker hat Arco genau das erreicht. Durch die Einführung eines zweistufigen Genehmigungsverfahrens im Beschaffungsprozess wurden die unternehmensweiten Anforderungen einer strengeren Kontrolle und Rechenschaftspflicht unterworfen. Infolgedessen konnte Arco mehr unkontrollierte Käufe erkennen und verhindern, wodurch die vertraglichen Beziehungen zu den Lieferanten geschützt und unnötige Mehrausgaben unterbunden wurden.

Das Beschaffungsteam bei Arco kann mithilfe der konfigurierbaren Dashboards und Berichte von Esker problemlos die für sie wichtigen Kennzahlen und KPIs verfolgen. Wenn sie einen Bereich entdecken, der verbessert werden muss, ermöglicht Eskers Flexibilität ihnen, sofortige Änderungen an den Management-, Einkaufs- und Genehmigungsprozessen vorzunehmen, wodurch sie ihre Strukturen für bessere Ergebnisse optimieren können.

■■■ „Drei Worte, um Esker zu beschreiben: benutzerfreundlich,  
■■■ anpassungsfähig und nahtlos.“  
■■■

Josh Smith | Procurement Lead | Arco

[Erfolgsgeschichte ansehen](#)



## Accounts Payable



Das 1950 gegründete Unternehmen Hall's Culligan Water bietet Dienstleistungen rund um die Wasseraufbereitung für private und gewerbliche Kunden in 12 US-Bundesstaaten an.

### Lückenlose Rechnungsbearbeitung mit einer modernen Automatisierungslösung

Obwohl Hall's Culligan Water in ihrer Kreditorenbuchhaltung Automatisierung einsetzte, erforderte ihre bestehende Lösung die Nutzung von drei separaten Software-Tools. Die Komplexität und Ineffizienz dieser Umstände belastete die Abteilung, zudem konnte das Team keine Berichte erstellen und die Mitarbeitenden konnten nur auf die Lösung zugreifen, wenn sie mit dem firmeneigenen Netzwerk verbunden waren.

Die Umstellung auf die effizientere, moderne Automatisierungslösung von Esker war einfach und intuitiv. Das Team konnte Workflows mühelos einrichten und von überall auf die Plattform zugreifen. Die nahtlose Integration mit Sage ERP liefert Echtzeit-Updates, ergänzt durch anpassbare Dashboards, die auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind und einen umfassenden Einblick in jeden Schritt des Kreditorenbuchhaltungsprozesses ermöglichen. Seit der Implementierung von Esker hat Hall's Culligan Water eine beeindruckende Automatisierungsrate von 93 % erreicht, was zu einem einfacheren, optimierten Arbeitsablauf ohne manuelle Dateneingabe geführt hat.

„Wir haben von den Endbenutzern in der Praxis nur Gutes über Esker gehört. Sie schwärmen davon, wie viel einfacher ihr Arbeitsalltag jetzt ist, weil es eine nahtlose Lösung gibt. Wir konnten die meisten manuellen Dateneingaben eliminieren, was sowohl für die Arbeitsmoral als auch für die Genauigkeit von großem Vorteil ist.“

Jana VanDorien | Shared Services Lead | Hall's Culligan Water

[Erfolgsgeschichte lesen](#)



## Zahlung

### L U X A S I A

Die Luxasia Group ist ein Einzelhandels- und Vertriebsunternehmen für Luxusgüter mit Hauptsitz in Singapur und 15 Standorten in ganz Asien. Ihr Portfolio besteht aus Marken wie Burberry, Dior, Ferragamo, Hermes und Prada.

#### Schnellere Zahlungszyklen mit automatisierten Kreditorenbuchhaltungsprozessen

Als ein schnell wachsendes Unternehmen in der Luxus-Beauty-Branche entschied sich Luxasia, ein Shared Services Center (SSC) in Malaysia zu etablieren, um ihre Buchhaltungsabteilung zu zentralisieren und die Bearbeitung ihrer 36.000 jährlichen Lieferantenrechnungen zu automatisieren. Durch die Digitalisierung und Automatisierung ihrer Beschaffungs- und Kreditorenbuchhaltungsfunktionen in Esker konnte das Unternehmen seine Rechnungsverarbeitungsrate mehr als verdoppeln und seine Rechnungsverarbeitungskapazität um das 2,5-fache erhöhen.

Die schnellere Bearbeitung von Rechnungen hat zu schnelleren Lieferantenzahlungen und standardisierten Zahlungszyklen an allen Standorten geführt. Das Lieferantenzahlungsportal von Esker bietet den Lieferanten von Luxasia die Möglichkeit, Rechnungen online einzureichen und Zahlungen zu akzeptieren, was eine völlig berührungslose Bearbeitung und mehr Skonti für das Unternehmen ermöglicht.

„Wir konnten unsere Zahlungszyklen in acht Ländern standardisieren, ohne die Verzögerungen, die wir vor der Nutzung von Esker hatten.“

Zulaifah Abdul Ghani | Country Finance Lead for Malaysia & Indonesia | Luxasia

[Erfolgsgeschichte lesen](#)

# Fazit

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen für die S2P-Automatisierung plädieren, vergessen Sie nicht die letzte (und vielleicht wichtigste) Zutat: Leidenschaft. KI-gesteuerte Automatisierung ermöglicht es Unternehmen, eine Rentabilität und Effizienz zu erreichen, von der sie zuvor nur träumen konnten. Es ist eine aufregende Lösung, die das Potenzial hat, nicht nur in der Finanzabteilung, sondern im gesamten Unternehmen enorm positive Auswirkungen zu erzielen.

Lassen Sie Ihren Eifer durchscheinen, wenn Sie Ihren Business Case präsentieren. Zu sehen, wie sehr Sie daran glauben, kann diejenigen um Sie herum inspirieren, die S2P-Automatisierung nicht nur als Software-Implementierung zu betrachten, sondern als Tor zu einer Zukunft voller neuer Möglichkeiten.

# Hi, wir sind Esker

Esker wurde 1985 gegründet und ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz-, Beschaffungs- und Kundendienstabteilungen schafft und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung von Source-to-Pay (S2P)- und Order-to-Cash (O2C)-Prozessen stärkt.



**40**

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud



**> 1.100**

Mitarbeitende betreuen mehr als 1.120.000 User und 3.000 Kunden weltweit



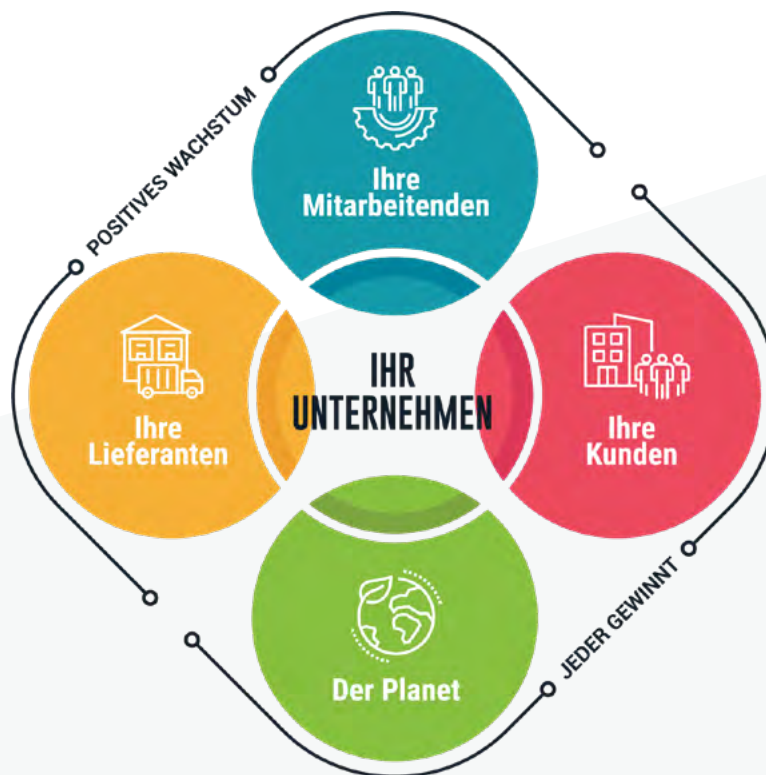
**15**

globale Standorte mit Hauptsitz in Lyon, Frankreich, & zwei deutschen Niederlassungen



**205,3 Mio. €**

Umsatz im Jahr 2024



## Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht - alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert

# Quellen

- 1 [Key Issues Study](#), 2023. The Hackett Group.
- 2 [The Current State of AI Use Within Finance](#), August 23, 2024. Gartner.
- 3 [CPO Rising 2023: CPO at the Crossroads Report](#), 2023. Ardent Partners.
- 4 [The State of ePayables 2023: Paving the Way for a Smarter Future Report](#), 2023. Ardent Partners.

