

Special Report

Trendstudie Einsatz von Source-to-Pay- Lösungen in deutschen Unternehmen

Ergebnisbericht

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Technische Daten.....	4
Zusammenfassung.....	5
Ergebnisse	6
Angaben zum Umfrageteilnehmenden und zum Unternehmen	6
Source-to-Pay: Bekanntheitsgrad und Definition.....	7
Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – aktueller Status	10
Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – zukünftige Planungen	12
Interview zu den Ergebnissen der Trendstudie Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen.....	15



Vorwort

Source-to-Pay (S2P) beschreibt einen Prozess, der alle Schritte von der Recherche, Kontaktaufnahme und Beauftragung von Lieferanten und Dienstleistern bis zur endgültigen Bezahlung der von diesen Lieferanten/Dienstleistern gelieferten Waren/erbrachten Dienstleistungen reicht. Eine Source-to-Pay-Lösung/Plattform hilft dann dabei, möglichst alle der mit dem S2P-Prozess verbundenen Maßnahmen und Aktionen über eine zentrale Softwareplattform zu verwalten.

Ziel der Source-to-Pay-Trendstudie war es, Antworten auf die folgenden Fragen zu finden:

- Was verbinden deutsche Unternehmen mit dem Begriff „Source-to-Pay“?
- Setzen deutsche Unternehmen heute bereits entsprechende Lösungen und Plattformen ein?
- Welche Vorteile erwarten sich die Unternehmen von dem Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen?
- Welche Hürden und Hindernisse verhindern den Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen?
- Wie sehen die zukünftigen Planungen im Bereich Source-to-Pay aus?

Die wichtigsten Ergebnisse wurden im nachfolgenden Ergebnisbericht zusammengefasst und kommentiert.

Wir bedanken uns an dieser Stelle nochmals herzlich bei allen Teilnehmenden für ihre Unterstützung.

Feldkirchen, im August 2024

ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH
(www.esker.de)

Technische Daten

An der Trendstudie zum Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen beteiligten sich 109 Teilnehmende aus Unternehmen in Deutschland durch das Ausfüllen eines Online-Fragebogens.

Die Beteiligung erfolgte anonymisiert in den Monaten März bis Mai 2024. Nach Auswertung wurden alle Fragebögen und Auswertungsunterlagen vernichtet bzw. gelöscht.

Alle Ergebnisse wurden auf ganze Prozentzahlen gerundet. Deshalb kann es unter Umständen dazu kommen, dass sich die angegebenen Prozentwerte nicht auf genau 100 Prozent aufaddieren lassen.

Copyright und Haftungsausschluss

Die vorliegende Studie wurde von der Firma GROHMANN BUSINESS CONSULTING im Auftrag der **ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH** erhoben. Die darin enthaltenen Daten und Informationen wurden mit größter Sorgfalt ermittelt.

Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann dennoch keine Haftung übernommen werden.

Alle Rechte am Inhalt der Studie liegen bei der **ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH**. Vervielfältigungen und Veröffentlichungen – auch auszugsweise – sind nur mit schriftlicher Genehmigung der **ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH** gestattet.

Disclaimer

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen etc. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. In diesem Werk gemachte Referenzen zu irgendeinem spezifischen kommerziellen Produkt, Prozess oder Dienst durch Markennamen, Handelsmarken, Herstellerbezeichnungen etc. bedeuten in keiner Weise eine Empfehlung oder Bevorzugung.

Zusammenfassung

Nachfolgend eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Umfrageergebnisse:

Status Source-to-Pay: Bekanntheitsgrad und Definition

- Fast 80 Prozent (79 %) der Befragten geben an, den Begriff „Source-to-Pay“ zu kennen, 21 Prozent kennen ihn nicht.
- Zwei Drittel der Befragten (67 %) erklären, dass es Unterschiede zwischen den drei Begriffen Source-to-Pay, Procure-to-Pay und Purchase-to-Pay gibt, jeder fünfte Umfrageteilnehmende (20 %) ist dagegen der Meinung, dass alle Begriffe den gleichen Prozess beschreiben.

Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – aktueller Status

- 39 Prozent der befragten Unternehmen setzen bereits eine Source-to-Pay-Lösung ein, 61 Prozent tun dies nicht.
- Die „Beschaffung“ ist der am häufigsten genannte Bereich (95 %), der in den befragten Unternehmen durch die eingesetzte Source-to-Pay-Lösung abgedeckt wird. Es folgen das „Lieferantenmanagement“ (91 %) und – mit doch einigem Abstand – das „Vertragsmanagement“ (77 %) und die „Bezahlung“ (63 %).
- Die Steigerung der Prozesseffizienz stand bei den meisten befragten Unternehmen (91 %) ganz oben, als es um die Einführung der Source-to-Pay-Lösung ging. 77 Prozent der Umfrageteilnehmenden erwarteten sich darüber hinaus mehr Transparenz und Kontrolle, immerhin drei Viertel der Befragten (74 %) gingen davon aus, dass es mit der Implementierung der S2P-Lösung zu einer Entlastung der Mitarbeitenden von repetitiven Aufgaben kommen werde.
- Der Großteil der Umfrageteilnehmenden (74 %) gibt an, dass die in die Source-to-Pay Lösung gesteckten Erwartungen nur zum Teil erfüllt wurden, 16 Prozent sind mit ihrer Lösung komplett zufrieden, zehn Prozent noch nicht (5 %) bzw. gar nicht (5 %).
- Auf die Frage, weshalb sie noch keine Source-to-Pay-Lösung einsetzen, gibt knapp die Hälfte der Befragten (48 %) an, dass sie bisher noch keine Notwendigkeit für den Einsatz einer S2P-Lösung erkannt hat. Fehlende Kapazitäten werden von knapp einem Drittel (32 %) angegeben. Knapp ein Viertel (24 %) nennt als Grund fehlendes Budget bzw. fehlendes Know-how.

Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – zukünftige Planungen

- Die Mehrheit der Befragten (62 %) verfolgt derzeit keine konkreten Planungen zum Einsatz einer oder zur Erweiterung der bestehenden Source-to-Pay-Lösung. Knapp ein Viertel (24 %) der Umfrageteilnehmenden plant dagegen eine Erweiterung der bestehenden S2P-Lösung. Knapp ein Zehntel (8 %) der Befragten plant konkret die Einführung einer S2P-Lösung.
- Auch bei der Frage, weshalb zukünftig kein Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung geplant ist, ist das Argument, dass bisher keine Notwendigkeit für den Einsatz einer S2P-Lösung erkannt wurde, das am häufigsten genannte Argument (58 %). Es folgen mit deutlichem Abstand fehlende Kapazitäten (29 %) und fehlendes Budget (25 %).

In einem Interview am Ende des Ergebnisberichts (Seiten 27ff) nimmt Dr. Rafael Arto-Haumacher, Country Manager Esker Deutschland, zu den Ergebnissen der Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“ Stellung.

Ergebnisse

Die Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“ bestand aus vier Teilen.

Angaben zum Umfrageteilnehmenden und zum Unternehmen

Im ersten Teil der Trendstudie wurden die wichtigsten Informationen zum Umfrageteilnehmenden sowie zum Unternehmen, für das der Teilnehmende tätig ist, abgefragt.

Unternehmensgröße (Anzahl der Beschäftigten)

Bis 500 Beschäftigte



Bis 1000 Beschäftigte



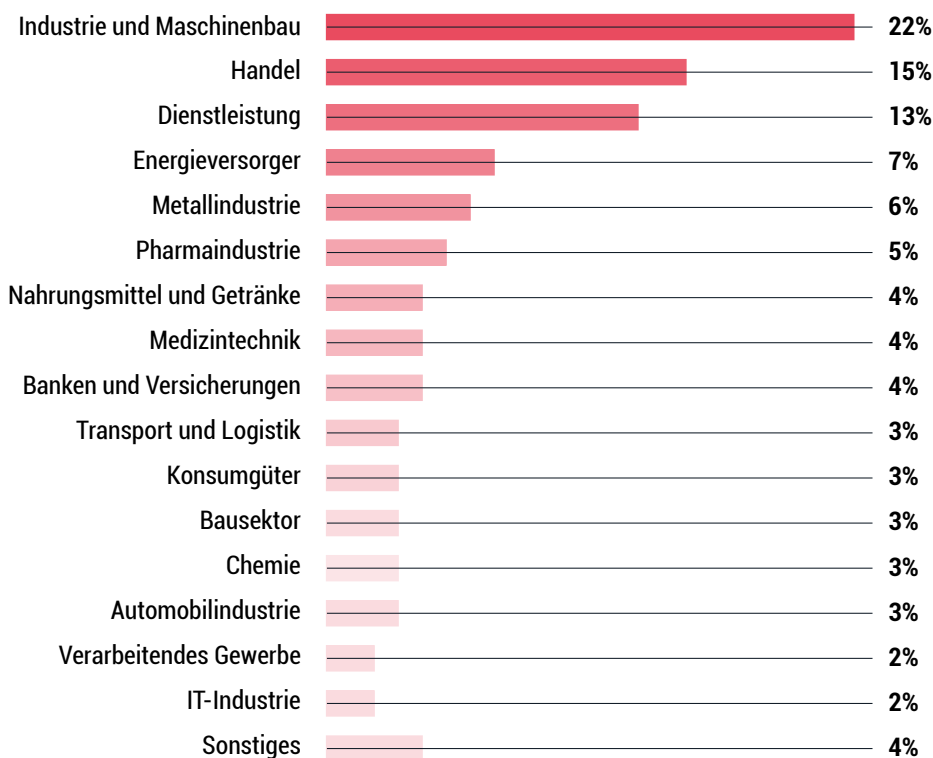
Bis 5000 Beschäftigte



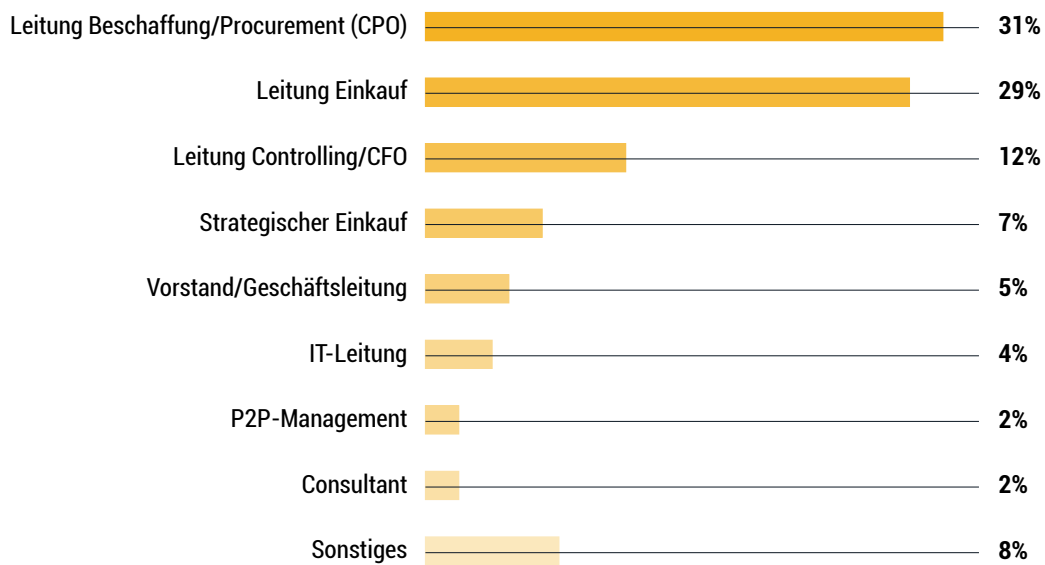
Mehr als 5000 Beschäftigte



Branche des Unternehmens



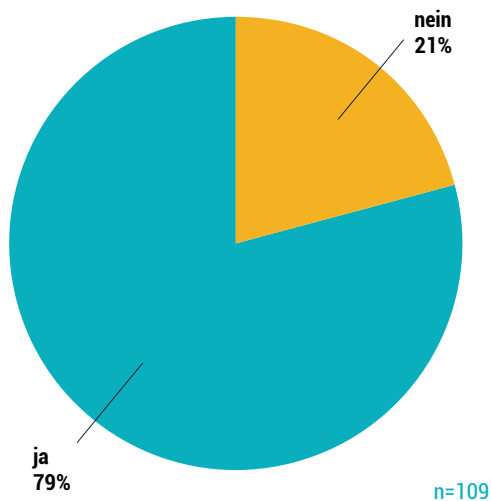
Position des Umfrageteilnehmenden



Source-to-Pay: Bekanntheitsgrad und Definition

Im zweiten Teil der Trendstudie ging es darum, abzufragen, inwieweit die Umfrageteilnehmenden den Begriff „Source-to-Pay“ kennen und wie sie ihn definieren.

Frage: Ist Ihnen der Begriff „Source-to-Pay“ bekannt?



Fast 80 Prozent (79 %) der Befragten geben an, den Begriff „Source-to-Pay“ zu kennen, 21 Prozent kennen ihn nicht. Diejenigen Umfrageteilnehmenden, die angegeben hatten, dass sie den Begriff „Source-to-Pay“ kennen, hatten dann die Möglichkeit, auf freiwilliger Basis anzugeben, wie sie den Begriff beschreiben würden. Dabei wurden unter anderem folgende Antworten gegeben:

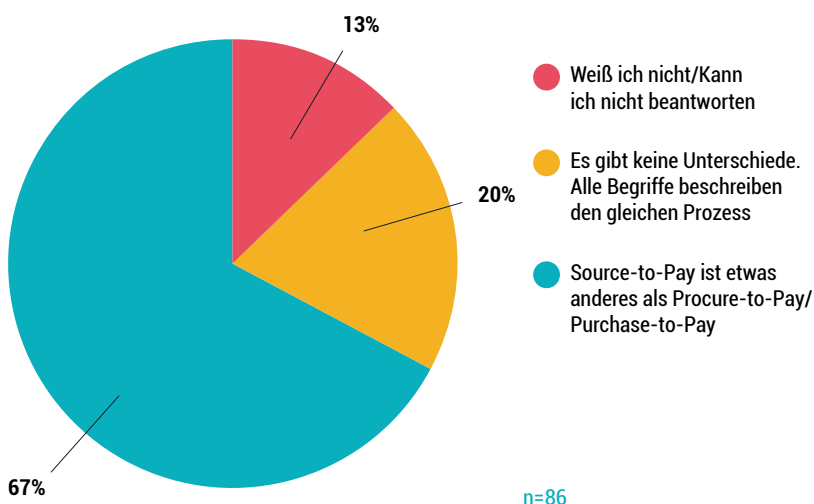
Frage: Wie würden Sie den Begriff „Source-to-Pay“ kurz beschreiben? (Auswahl)

- Source-to-Pay (S2P) ist ein Prozess, der mit der Ermittlung, Verhandlung und Vertragserteilung des Warenlieferanten beginnt und mit der endgültigen Zahlung dieser Waren endet. S2P-Software setzt auf Technologie, Big Data und digitale Netzwerke, um die Beschaffungseffizienz zu steigern.
- Die gesamte Prozesskette vom Entstehen eines Bedarfes über Lieferantenauswahl, Verhandlung, Vertrag, Bestellung, Lieferung/Leistung bis hin zur Buchung und Bezahlung der Rechnung.
- Prozess von der Ausschreibung bis zur Zahlung einer Ware oder Dienstleistung.
- End-to-End-Prozess vom Finden der Lieferquelle bis hin zur Rechnungsabwicklung im Einkaufsbereich.
- Alle Prozesse ab und inklusive der Bedarfsentstehung über die strategische Beschaffung (Ermittlung Lieferanten, Ausschreibung, Vertragsentstehung) sowie den eigentlichen Einkauf bzw. Abruf bis hin zur Begleichung der Rechnung (bzw. anderer Vergütungsformen wie z.B. Gutschrift) inkl. Zahlungsabgang.
- Die Bearbeitungsschritte von der Lieferantenakquise/Identifikation bis zur Vertragsverhandlung und zur operativen Beschaffung.
- Prozess der Bedarfsermittlung, Quellenfindung, Ausschreibung und Vergabe, vor allem unter der Berücksichtigung von Compliance-Vorgaben und Prozessanforderungen z.B. EDI.
- Die digitale Abbildung des gesamten Einkaufsprozesses von der Lieferantenauswahl bis zur Bezahlung.
- Die S2P bildet den Prozess ab, welcher mit der Ermittlung, Verhandlung/Vereinbarung und Vertragserteilung beim Hersteller, Dienstleister oder Lieferant beginnt und mit der Zahlung der Ware oder Dienstleistung endet.
- End-to-End Prozess für den strategischen und operationellen Einkaufsprozess von der Beschaffung bis zur Zahlung.

Wichtiger Hinweis: Alle Statements wurden wörtlich zitiert und lediglich in Bezug auf Rechtschreibung und Interpunktion bearbeitet.

Die nächste Frage beschäftigte sich damit, die Begriffe Source-to-Pay, Procure-to-Pay und Purchase-to-Pay – soweit möglich – voneinander abzugrenzen.

Welche Unterschiede bestehen Ihrer Meinung nach zwischen Source-to-Pay, Procure-to-Pay und Purchase-to-Pay?



Zwei Drittel der Befragten (67 %) erklären, dass es Unterschiede zwischen den drei genannten Begriffen gibt, jeder fünfte Umfrageteilnehmende (20 %) ist dagegen der Meinung, dass alle Begriffe den gleichen Prozess beschreiben. 13 Prozent möchten/können dazu keine Aussage treffen.

Auch bei dieser Frage hatten die Umfrageteilnehmenden, die angegeben hatten, dass die Begriffe Unterschiedliches beschreiben, die Möglichkeit, auf freiwilliger Basis die Unterschiede zwischen den drei Begriffen zu erklären:

Frage: Wo liegen Ihrer Meinung nach die Unterschiede zwischen Source-to-Pay und Procure-to-Pay/ Purchase-to-Pay? (Auswahl)

- Source-to-Pay umfasst den strategischen Einkauf (Lieferantenmanagement), während Purchase-to-Pay die operative Abwicklung von dem Bedarf bis zur Bezahlung umfasst.
- S2P ist der 1. Schritt im Beschaffungsprozess. Die Suche nach neuen Bezugsquellen, Preisverhandlung und Auftragserteilung. P2P ist die Bestellabwicklung des S2P.
- S2P ist weiter gefasst, als P2P und beinhaltet vorgelagerte Prozesse auch für die Ausschreibung und Lieferantenauswahl.
- S2P fängt mit dem Lieferantenmanagement bzw. der Lieferantenauswahl an. P2P fängt bei der Beschaffung an. Beide Prozesse enden bei der Zahlung der Rechnungen.
- P2P beginnt mit „gewohnten Beschaffungsprozessen“, S2P dagegen mit der „Findung neuer Beschaffungsquellen, z. B. Lieferanten“.
- Sourcing beginnt weit früher im Prozess im Einkauf, während Procure/Purchase primär auf die operative Umsetzung bereits verhandelter Verträge abzielt.
- Source-to-Pay fängt im Prozess früher an. Das Finden der richtigen Lieferquelle ist hier der wesentliche Unterschied vom P2P-Prozess. Source beschreibt den strategischen Einkaufsprozess der auf einer professionellen Vergabe basiert. Diese kann Ausschreibung/Auktion, etc. beinhalten. Procure beschreibt den meist operativen Abruf vordefinierter Inhalte, welche in hohem Umfang kataloghaft sein sollten und wenig manuellen Aufwand für den Einkauf bedeuten.
- Source-to-Pay ist ganzheitlicher als Purchase-to-Pay und bezieht die Prozesse beim Lieferanten mit ein.
- Source-to-Pay (S2P) deckt alles ab, von der Suche nach dem, was man braucht, bis zur Bezahlung und schließt das Aussuchen und Verhandeln mit Lieferanten ein. Procure-to-Pay (P2P) konzentriert sich darauf, wie Sachen bestellt und bezahlt werden, also mehr auf den täglichen Einkauf und Zahlungsprozess.
- Source-to-Pay beschreibt die Beschaffung (Ausschreibung) und Abwicklung. Purchase-to-Pay kann eine Ausschreibung beinhalten, dient aber im weitesten Sinne der Beschaffung eines Gutes oder einer Dienstleistung.

Wichtiger Hinweis: Alle Statements wurden wörtlich zitiert und lediglich in Bezug auf Rechtschreibung und Interpunktion bearbeitet.

Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – aktueller Status

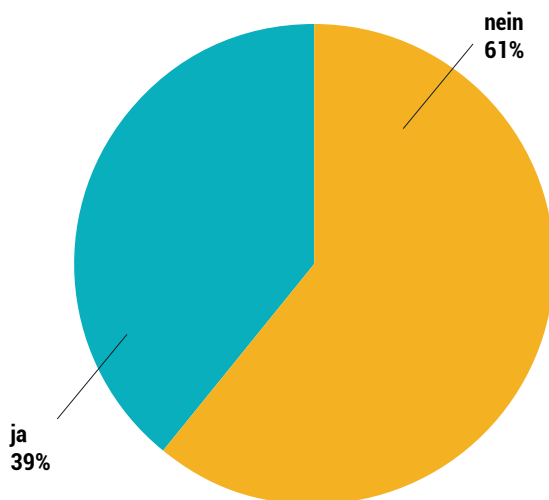
Der dritte Teil der Trendstudie beschäftigte sich mit dem aktuellen Status beim Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in den befragten Unternehmen. Um einen einheitlichen Informationsstand bei den Befragten zu schaffen, wurde zur Beantwortung der nächsten Fragen die folgende Definition für Source-to-Pay bzw. Source-to-Pay-Lösungen vorgegeben.

Source-to-Pay (S2P) beschreibt einen Prozess, der alle Schritte von der Recherche, Kontaktaufnahme und Beauftragung von Lieferanten und Dienstleistern bis zur endgültigen Bezahlung der von diesen Lieferanten/Dienstleistern gelieferten Waren/erbrachten Dienstleistungen reicht.

Eine **Source-to-Pay-Lösung/Plattform** hilft dabei, möglichst alle der mit dem S2P-Prozess verbundenen Maßnahmen und Aktionen über eine zentrale Softwareplattform zu verwalten.

Zum Einstieg in diesen Teil der Umfrage wurden die Umfrageteilnehmenden gefragt, ob sie – entsprechend der o.a. Definition – bereits eine Source-to-Pay-Lösung im Einsatz haben.

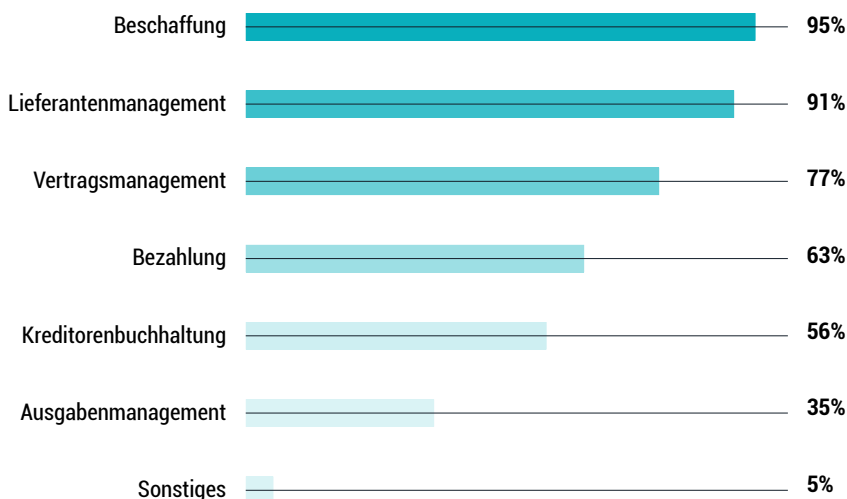
Frage: Setzen Sie im Unternehmen bereits eine Source-to-Pay-Lösung ein?



39 Prozent der befragten Unternehmen setzen bereits eine Source-to-Pay-Lösung ein, 61 Prozent tun dies nicht.

In der nächsten Frage wurden diejenigen Befragten, die angegeben hatten, dass sie bereits eine S2P-Lösung einsetzen, gebeten, anzugeben, welche Bereiche damit abgedeckt werden.

Frage: Welche Bereiche werden von dieser Source-to-Pay-Lösung abgedeckt? (Mehrfachnennung möglich)

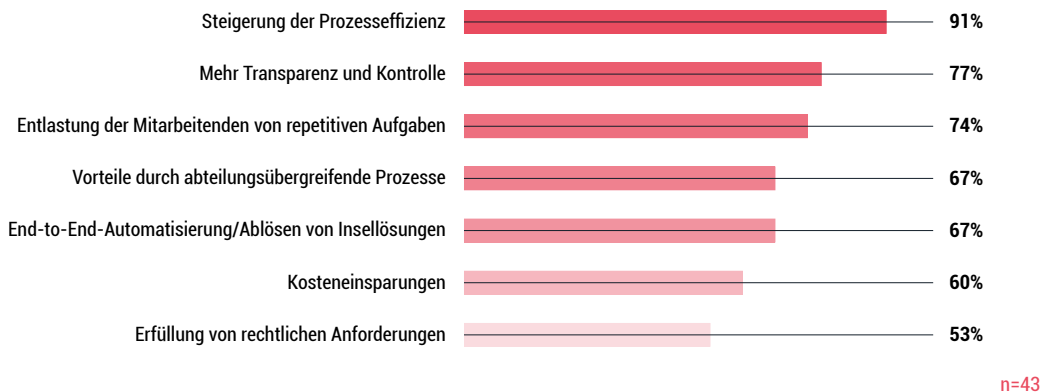


n=43

Der Bereich „Beschaffung“ ist der am häufigsten genannte Bereich (95 %), der in den befragten Unternehmen durch die eingesetzte Source-to-Pay-Lösung abgedeckt wird. Es folgen das „Lieferantenmanagement“ (91 %) und – mit doch einigem Abstand – das „Vertragsmanagement“ (77 %) und die „Bezahlung“ (63 %).

Die nächste Frage beschäftigte sich mit den Erwartungen, die mit der Implementierung der Source-to-Pay-Lösung verbunden waren.

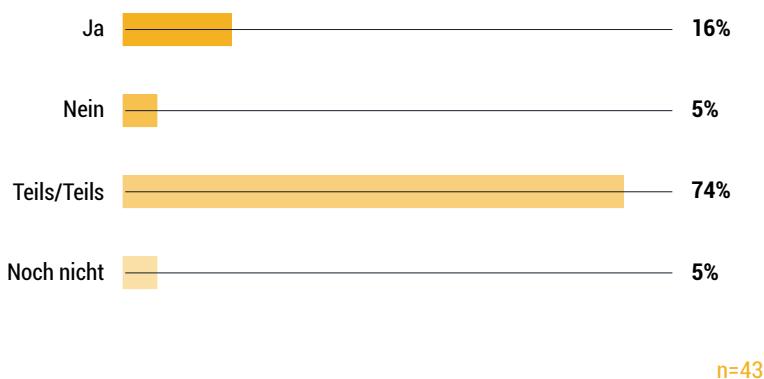
Frage: Welche Erwartungen waren mit der Implementierung der Source-to-Pay-Lösung verbunden? (Mehrfachauswahl möglich)



Die Steigerung der Prozesseffizienz stand bei den meisten befragten Unternehmen (91 %) ganz oben, als es um die Einführung der Source-to-Pay-Lösung ging. 77 Prozent der Umfrageteilnehmenden erwarteten sich darüber hinaus mehr Transparenz und Kontrolle, immerhin drei Viertel der Befragten (74 %) gingen davon aus, dass es mit der Implementierung der S2P-Lösung zu einer Entlastung der Mitarbeitenden von repetitiven Aufgaben kommen werde.

Wenn schon nach den Erwartungen gefragt wird, macht es natürlich auch Sinn danach zu fragen, ob und inwieweit diese Erwartungen auch erfüllt wurden.

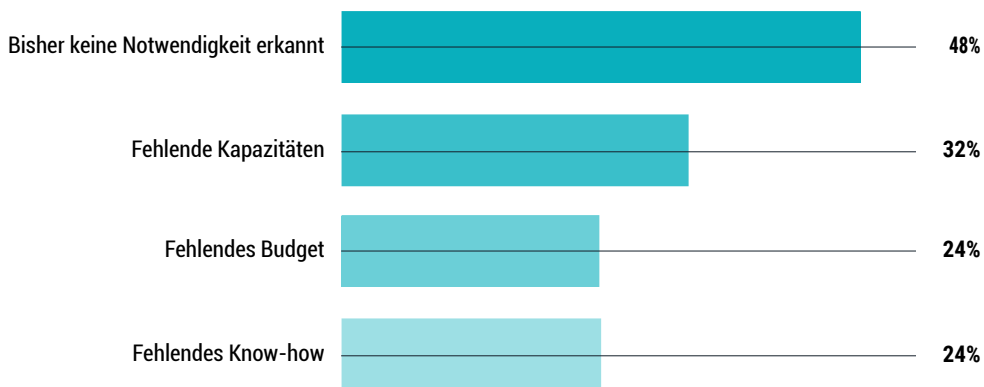
Frage: Wurden diese Erwartungen bisher erfüllt?



Der Großteil der Umfrageteilnehmenden (74 %) gibt an, dass die in die Source-to-Pay Lösung gesteckten Erwartungen nur zum Teil erfüllt wurden, 16 Prozent sind mit ihrer Lösung komplett zufrieden, zehn Prozent **noch** nicht (5 %), bzw. **gar** nicht (5 %).

Im Umkehrschluss wurden diejenigen Umfrageteilnehmenden, die derzeit noch keine Source-to-Pay Lösung im Unternehmen einsetzen, nach den Gründen gefragt.

Frage: Weshalb setzen Sie derzeit noch keine Source-to-Pay-Lösung ein? (Mehrfachauswahl möglich)



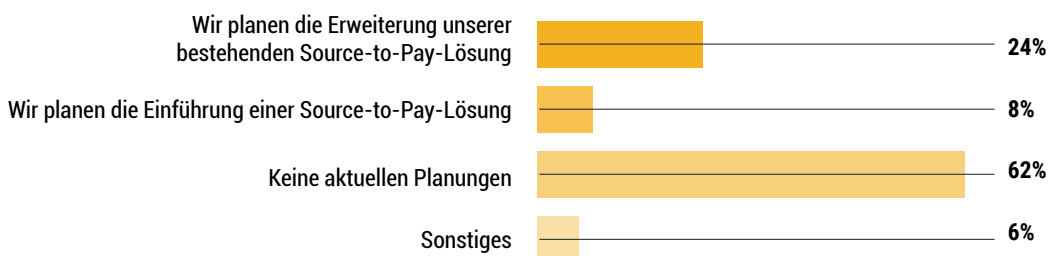
n=66

Knapp die Hälfte der Befragten (48 %) gibt an, dass sie bisher noch keine Notwendigkeit für den Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung erkannt hat. Fehlende Kapazitäten werden von knapp einem Drittel (32 %) angegeben. Knapp ein Viertel (24 %) nennt als Grund fehlendes Budget bzw. fehlendes Know-how.

Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen – zukünftige Planungen

Im Mittelpunkt des abschließenden Teils der Trendstudie Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen standen die derzeitigen Planungen im S2P-Bereich.

Frage: Wie sehen Ihre derzeitigen Planungen im Source-to-Pay-Bereich aus?



Die Mehrheit der Befragten (62 %) verfolgt derzeit keine konkreten Planungen zum Einsatz einer oder zur Erweiterung der bestehenden Source-to-Pay-Lösung. Knapp ein Viertel (24 %) der Umfrageteilnehmenden plant dagegen eine Erweiterung der bestehenden S2P-Lösung. Knapp ein Zehntel (8 %) der Befragten plant konkret die Einführung einer S2P-Lösung.

Letztere wurden dann gebeten, einen Zeithorizont für die Einführung einer Source-to-Pay-Lösung anzugeben.

Frage: In welchem Zeitraum planen Sie die Einführung einer Source-to-Pay-Lösung?

Kurzfristig (nächste sechs bis zwölf Monate)



Mittelfristig (nächste ein bis drei Jahre)

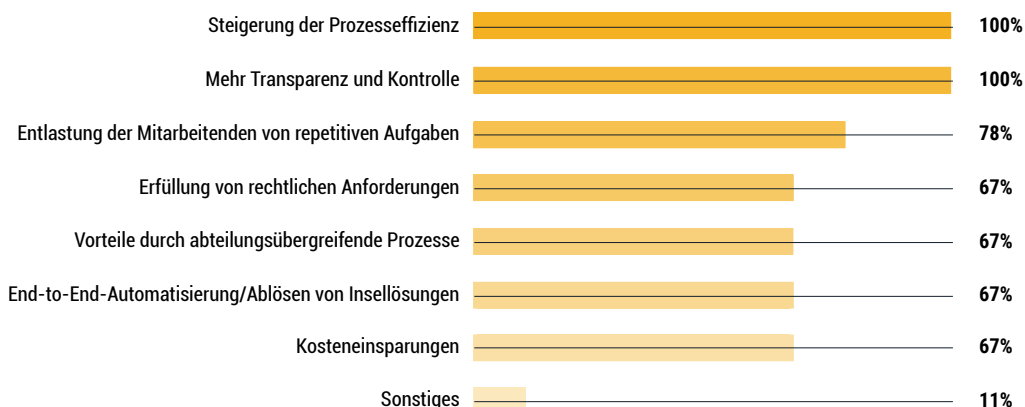


n=9

44 Prozent der Umfrageteilnehmenden werden innerhalb der nächsten zwölf Monate eine Source-to-Pay-Lösung einführen, alle anderen Befragten gehen davon aus, dass die Einführung innerhalb der nächsten ein bis drei Jahre geschehen wird.

Analog zur Frage an diejenigen Umfrageteilnehmenden, die bereits eine Source-to-Pay-Lösung einsetzen, wurden auch die Befragten, die den Einsatz einer S2P-Lösung planen, nach ihren Erwartungen gefragt.

Frage: Welche Erwartungen sind mit der Implementierung der Source-to-Pay-Lösung verbunden? (Mehrfachauswahl möglich)

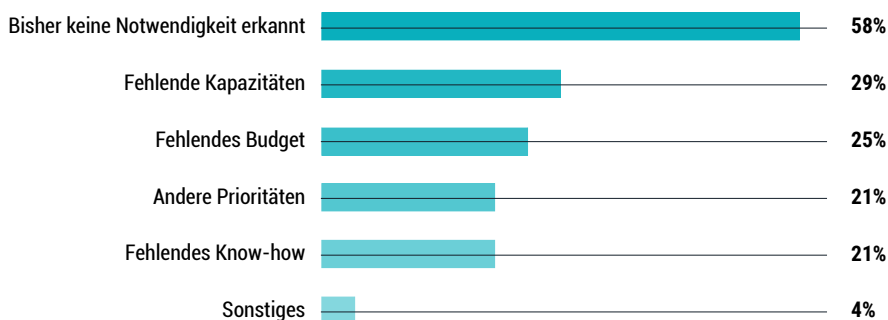


n=9

Die größten Erwartungen setzen die Unternehmen, die den Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung planen, in die Steigerung der Prozesseffizienz und mehr Transparenz und Kontrolle (jeweils 100 %).

Zum Abschluss wurden diejenigen Befragten, die derzeit noch keine Source-to-Pay-Lösung einsetzen und dies für die Zukunft auch nicht planen, nach den Gründen gefragt.

Frage: Weshalb planen Sie auch zukünftig keinen Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung? (Mehrfachauswahl möglich)



n=52

Auch an dieser Stelle ist das am häufigsten genannte Argument, dass bisher keine Notwendigkeit für den Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung erkannt wurde (58 %). Es folgen mit deutlichem Abstand fehlende Kapazitäten (29 %) und fehlendes Budget (25 %).

Zum Abschluss der Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“ sollten die Befragten bis zu drei Merkmale nennen, über die eine Source-to-Pay-Lösung für ihr Unternehmen verfügen sollte.

Frage: Bitte nennen Sie bis zu drei Merkmale, die eine Source-to-Pay-Lösung für Ihr Unternehmen haben sollte. (Angabe freiwillig)

- Supplier Self-Service-Portal, Katalog-Anbindung, Compliant by design
- Einfache und übersichtliche User-Experience, hoher Automatisierungsgrad, einfache Interaktionsmöglichkeit mit Lieferanten (Erwartung, dass Lieferanten die Software ohne viel Aufwand nutzen können)
- Ausschreibungen, zentrales Lieferanten- und Vertragsmanagement
- End-to-End-Prozessabbildung, Systemdurchgängigkeit (bi-direktionale Schnittstellen in relevante andere Systeme), hohe Selbstverwaltung & einfache Workflow-Erstellung durch uns (anstatt Anbieter)
- Ausschreibung, Auktion, Verknüpfung zur Warengruppenstrategie
- Rechts- und prozesskonform, transparent, UX
- Globale Abdeckung, Supplier Self Service, Purchase Order Management
- Hohes Maß an Integrationsmöglichkeiten, intuitive Oberfläche für die Key User, low code customization
- User-friendly, offene und einfache Plattform für Supplier, Integrations-Apps für bestehende ERP-Systeme
- Integration mit bestehender Spend Management-Infrastruktur, intelligente UI, bezahlbar

Wichtiger Hinweis: Alle Statements wurden wörtlich zitiert und lediglich in Bezug auf Rechtschreibung und Interpunktion bearbeitet.



Interview zu den Ergebnissen der Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“

Seit über 39 Jahren bietet Esker Lösungen für die Automatisierung von zentralen Geschäftsprozessen an, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schaffen und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung des Cash-Conversion-Cycles stärkt. So entsteht die Grundlage für positives Wachstum: Höhere Produktivität, verbesserte Mitarbeitermotivation und größeres Vertrauen zwischen Unternehmen. Mit der Entwicklung von KI-gesteuerten Technologien befreit Esker Finanz- und Kundendienstabteilungen von zeitaufwändigen Aufgaben.

Im nachfolgenden Interview nimmt Dr. Rafael Arto-Haumacher, Country Manager Esker Deutschland, zu den Ergebnissen der Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“ Stellung.

Frage: Sie haben in diesem Jahr erstmals eine Umfrage zum Thema Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen durchgeführt. Können Sie etwas zu den Beweggründen und Zielen für die Trendstudie sagen?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Zuerst einmal freuen wir uns sehr über die interessanten Einblicke, die wir durch die Durchführung der Source-to-Pay-Trendstudie gewonnen haben. Die Studie wurde durchgeführt, um ein tieferes Verständnis dafür zu gewinnen, was deutsche Unternehmen mit dem Begriff „Source-to-Pay“ (S2P) verbinden. Dieser Begriff ist besonders relevant, da er im Vergleich zu P2P, einem seit vielen Jahren etablierten Begriff, noch relativ neu ist. Es war daher spannend zu untersuchen, wie die Unternehmen diesen neueren Begriff interpretieren und inwieweit sie eine Differenzierung zu P2P sehen.

Ein weiteres Ziel war es, herauszufinden, ob deutsche Unternehmen bereits entsprechende Lösungen und Plattformen einsetzen. Darüber hinaus war es uns wichtig zu ermitteln, wie hoch der Grad der Automatisierung in den einzelnen Teilbereichen von Source-to-Pay ist, um eine umfassende Momentaufnahme zu erhalten. In diesem Zusammenhang war es für uns als Anbieter von automatisierten Lösungen in diesem Bereich besonders aufschlussreich zu erfahren, wie die Unternehmen die Vorteile der Automatisierung in der Praxis wahrnehmen.

Frage: Etwas mehr als drei Viertel der Befragten (79 %) gaben an, dass sie den Begriff Source-to-Pay kennen, allerdings ergaben sich auf die Frage, welche Unterschiede zwischen Source-to-Pay, Procure-to-Pay und Purchase-to-Pay bestehen, doch sehr unterschiedliche Antworten. Wie beurteilen Sie dieses Ergebnis?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Es ist erfreulich zu sehen, dass der Begriff Source-to-Pay bereits weitgehend etabliert ist und dass sich Unternehmen aktiv mit diesem Thema auseinandersetzen. Dies zeigt, dass das Konzept in der Geschäftswelt immer mehr an Bedeutung gewinnt. Trotz dieser allgemeinen Bekanntheit ist es nicht überraschend, dass es abweichende Definitionen gibt. In der Praxis erleben wir häufig, dass Unternehmen aufgrund unterschiedlicher Faktoren Begriffe anders interpretieren und definieren.

Frage: Die Steigerung der Prozesseffizienz stand bei den meisten befragten Unternehmen (91 %) ganz oben, als es um die Einführung der Source-to-Pay-Lösung ging. Deckt sich dieses Ergebnis mit Ihren Erfahrungen aus der Praxis?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Ja, die Ergebnisse der Umfrage decken sich definitiv mit unseren Erfahrungen. Es ist tatsächlich so, dass die meisten Unternehmen Source-to-Pay-Lösungen einführen, um ihre Prozesseffizienz zu steigern. Dieser zentrale Vorteil steht daher aus gutem Grund ganz oben auf der Einführungsliste für eine Source-to-Pay-Lösung. Darüber hinaus streben die Unternehmen im Zuge der Einführung von Source-to-Pay-Lösungen nach einer End-to-End-Prozessautomatisierung. Ihr Ziel ist es, reibungslose Gesamtprozesse zu erreichen, Daten-Silos zu minimieren und Medienbrüche zu vermeiden, um so die Prozesseffizienz weiter zu erhöhen.

Frage: 77 Prozent der Umfrageteilnehmenden erwarteten sich darüber hinaus mehr Transparenz und Kontrolle und knapp drei Viertel der Befragten (74 %) gingen davon aus, dass es mit der Implementierung der S2P-Lösung zu einer Entlastung der Mitarbeitenden von repetitiven Aufgaben kommen werde. Wie bewerten Sie dieses Ergebnis? Sind moderne S2P-Lösungen in der Lage, diese Erwartungen zu erfüllen?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Es ist ermutigend zu sehen, dass viele Unternehmen die Vorteile von Source-to-Pay-Lösungen erkennen, insbesondere in Bezug auf Transparenz, Kontrolle und Entlastung von repetitiven Aufgaben. Moderne Source-to-Pay-Lösungen sind in der Tat in der Lage, diese Erwartungen zu erfüllen, da sie auf Automatisierung und Optimierung von Prozessen abzielen. Source-to-Pay-Lösungen ermöglichen valide Daten und bieten durch KPIs, Prozesstransparenz und ein Datencockpit die notwendigen Werkzeuge, damit Finanzverantwortliche fundierte Entscheidungen treffen können. Darüber hinaus trägt die Entlastung von repetitiven Aufgaben dazu bei, dass sich die Mitarbeitenden stärker auf sinnstiftende Aufgaben konzentrieren können. Dies ist ein wichtiger Beitrag zur Schaffung eines modernen und zeitgemäßen Arbeitsplatzes, was insbesondere in Zeiten von Fachkräftemangel und Berufserkrankungen wie Burnout oder Boreout von großer Bedeutung ist.

Frage: Die Antworten auf die Frage, inwieweit die in die Source-to-Pay-Lösung gesteckten Erwartungen auch erfüllt wurden, fallen eher gemischt aus. Die große Mehrheit der Befragten (74 %) gab an, dass die Erwartungen nur teilweise erfüllt werden konnten. Überrascht Sie dieses Ergebnis? Woran mag dies liegen?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Das gemischte Feedback zur Erfüllung der Erwartungen an die Source-to-Pay-Lösungen überrascht mich nicht. Die Implementierung und Optimierung von Source-to-Pay-Lösungen ist eine komplexe Aufgabe, die sorgfältige Planung und Ausführung erfordert. Unsere Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass es oft überzogene Erwartungen an Automatisierungsprojekte gibt. Ein Beispiel dafür ist die Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung, bei der nicht alle Rechnungen direkt nach der Implementierung dunkel gebucht werden können. Es ist wichtig zu verstehen, dass Automatisierung ein Marathon und kein Sprint ist. Nach der Implementierung muss kontinuierlich an der Lösung gearbeitet werden. Esker unterstützt diesen Prozess im Rahmen unseres Customer Experience Managements.

Frage: Die Teilnehmenden, die zuvor angegeben hatten, bisher keine Source-to-Pay-Lösung einzusetzen, gaben auf die darauf folgende Frage nach dem Grund dafür an, dass sie keine Notwendigkeit für den Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung erkannt haben (48%). Wie bewerten Sie diese Aussage?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Ich war durchaus erstaunt, denn die Automatisierung der Einzelprozesse von Source-to-Pay ist im Grunde keine neue Idee. Es ist jedoch nachvollziehbar, dass die End-to-End-Automatisierung noch nicht in allen Unternehmen angekommen ist, da es sich um einen neuen Ansatz handelt. Ich bin überzeugt, dass sich Unternehmen in der Zukunft intensiver mit dieser Thematik auseinandersetzen werden. Andernfalls könnten sie Gefahr laufen, den Anschluss an die Konkurrenz zu verlieren und damit verbundene Wettbewerbsnachteile zu erleiden.

Frage: Auch bei der Frage, weshalb zukünftig kein Einsatz einer Source-to-Pay-Lösung geplant ist, war das Argument, dass bisher keine Notwendigkeit für den Einsatz einer S2P-Lösung erkannt wurde, das am häufigsten genannte Argument (58 %). Weshalb sollten sich Ihrer Meinung nach Unternehmen sehr wohl Gedanken darüber machen, ob eine S2P-Lösung für ihr Unternehmen notwendig ist?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Derzeit bilden viele Unternehmen noch Teilprozesse über ihr ERP-System ab und sehen daher noch keine Notwendigkeit für eine Source-to-Pay-Lösung. Dennoch sollten sie sich damit beschäftigen, da eine integrierte Source-to-Pay-Plattform weitaus mehr Möglichkeiten bietet. Unsere Erfahrungen und die Ergebnisse zeigen, dass ein sehr großer Teil der Unternehmen bereits die Vorteile einer Source-to-Pay-Lösung erkannt hat. Für Unternehmen, die noch nicht von der End-to-End-Automatisierung überzeugt sind, stehen wir, Esker, als Plattformanbieter gerne als Sparringspartner bereit.

Frage: Und zum Abschluss noch ein persönliches Fazit zu den Ergebnissen der Trendstudie „Einsatz von Source-to-Pay-Lösungen in deutschen Unternehmen“. Gibt es ein Ergebnis, das Sie besonders überrascht hat?

Dr. Rafael Arto-Haumacher: Es war überraschend zu sehen, dass nur bei 56 % der Unternehmen mit einer Source-to-Pay-Lösung die Kreditorenbuchhaltung automatisiert wird. Dies ist erstaunlich, da wir oft sehen, dass in diesem Bereich bereits Lösungen eingesetzt werden. Mit der schon bald kommenden gesetzlichen Verpflichtung zur E-Rechnung sehe ich hier noch großen Bedarf. Unternehmen sollten sicherstellen, dass sie im Source-to-Pay eine durchgängige Automatisierung erreichen, um vollständig von den Vorteilen zu profitieren.

Vielen Dank für das Gespräch!



Impressum

Herausgeber der Trendstudie „KI-gesteuerte Automatisierung im Customer Service“

ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH

Dornacher Str. 3a
D-85622 Feldkirchen
Tel.: (+49) 89 – 700887-0
Fax: (+49) 89 – 700887-70
www.esker.de

e-integration GmbH | Esker EDI Services

Calor-Emag-Str. 3
D-40878 Ratingen
Tel.: (+49) 2102 479-0
Fax: (+49) 2102 479-109
www.esker.de/edi



www.esker.de