

Plattformen zur Automatisierung der Beschaffung

geben Finanzvorständen die Werkzeuge an die Hand, um den Cashflow zu optimieren

Emmanuel Olivier, Deputy CEO, Worldwide CRO



Beschaffung: Der aufstrebende Stern im Finanzwesen

Das Beschaffungswesen hat seinen Status als reine Backoffice-Funktion endgültig hinter sich gelassen und wird heute weithin als strategischer Hebel für die Wertschöpfung angesehen. Tatsächlich verändert der gesamte Source-to-Pay-Cycle (S2P) die Art und Weise, wie wir die interne finanzielle Abstimmung und das Ausgabenmanagement angehen und beeinflusst sogar die Beziehungen zu Lieferanten. Im Gegensatz zum traditionellen Procure-to-Pay-Cycle (P2P), der mit der Anfrage beginnt, integriert S2P strategisches Sourcing als Grundlage, was wiederum zu einem umfassenden End-to-End-Prozess, der Ausgabenanalysen, Lieferantenlebenszyklusmanagement, Vertragsverhandlungen, Kauf, Leistungsüberwachung und Kreditorenbuchhaltung umfasst. Ein effektives S2P-Management ist ein wirkungsvolles Instrument des CFO, um die Kostenkontrolle voranzutreiben, Risiken zu reduzieren und die finanzielle Planbarkeit zu verbessern.

Herausforderungen und Chancen im Beschaffungswesen

Aktuelle Umfragen unter Finanzverantwortlichen zeichnen ein etwas beunruhigendes Bild davon, wie diese die aktuelle finanzielle Lage ihres Unternehmens und die Zukunftsaussichten bewerten. So gaben beispielsweise 68 % der CPOs an, dass sie im Jahr 2025 ein verstärktes Gefühl der Unsicherheit verspüren, wobei sie Budgetbeschränkungen, Schwankungen in der Lieferkette und regulatorische Komplexität als größte Sorgen nannten.¹ Die Zukunftsfähigkeit ist ein weiterer Faktor: Laut einer Studie von Gartner, Inc. aus dem Jahr 2025 haben „[nur] 29 % der

Supply-Chain-Abteilungen mindestens drei der fünf wichtigsten Wettbewerbsmerkmale entwickelt, die für die Zukunftsfähigkeit erforderlich sind“². Noch beunruhigender ist die Tatsache, dass nur 6 % der Unternehmen von einer vollständigen End-to-End-Transparenz der Lieferkette berichten.³

Natürlich gibt es dort, wo es Probleme gibt, auch Lösungen: KI-gestützte Softwareplattformen, die entwickelt wurden, um diese Lücken zu schließen, indem sie Beschaffung und Finanzen unter einem einzigen operativen Rahmenwerk vereinen. Auf diese Weise beseitigen sie Silos und richten die Ausgaben an den Zielen des Unternehmens aus.

Ein effektives S2P-Management ist ein wirkungsvolles Instrument für den CFO

Werfen wir einen Blick darauf, was ein End-to-End-Management des gesamten S2P-Cycles mithilfe von KI-Automatisierungssoftware für ein Unternehmen leisten kann:

Kostenoptimierung in großem Maßstab:

- KI-gestützte Ausgabenanalysen, insbesondere im Hinblick auf die Vertrags-Compliance, können Kostenverluste bei unkontrollierten Ausgaben aufdecken.
- Strategisch eingesetzte Automatisierung der Beschaffung verkürzt die Beschaffungszyklen und ermöglicht schnellere Vertragsverhandlungen sowie die Erfassung von Rabatten.
- Dynamische Rabatt- und Skonto-Programme steigern die Effizienz des Betriebskapitals.

Risikominderung und Compliance:

- Eine Echtzeit-Risikobewertung von Lieferanten anhand von Finanz-, ESG- und Cybersicherheitsindikatoren verringert das Risiko von Lieferanteninsolvenzen und Strafen wegen Nichteinhaltung gesetzlicher Vorschriften.
- Die automatisierte Überwachung regulatorischer Anforderungen gewährleistet die Einhaltung von IFRS, GAAP und anderen regionalspezifischen Gesetzen (z. B. EU-CSRD, Klimaberichtspflichten der US-Börsenaufsicht SEC).
- Betrugserkennung durch KI-gestützte Rechnungsprüfung und Workflows reduziert Zahlungsfehler.

Bessere Zusammenarbeit mit Lieferanten, verbesserte ESG-Ausrichtung:

- Leistungsbasiert gestaltete Verträge verwandeln traditionelle, transaktionsorientierte Beziehungen zu Lieferanten in strategische Partnerschaften, die die finanzielle Widerstandsfähigkeit stärken.
- Die Einbeziehung von ESG-Faktoren in Beschaffungsentscheidungen verbessert die Erfassung von Scope-3-Emissionen und unterstützt Beschaffungskennzahlen, die auf Rahmenwerken für ökologische Nachhaltigkeit und Datensicherheit basieren.

Optimierte Zusammenarbeit und verbesserte Vorhersagbarkeit:

- Einheitliche Datenmodelle beseitigen Abgleichlücken und bieten CFOs und CPOs eine zentrale Informationsquelle für Ausgaben-, Cashflow- und Risikomanagement.
- Prädiktive KI-Prognosen antizipieren Störungen in der Lieferkette, verbessern die Vorhersehbarkeit der Ausgaben und ermöglichen eine proaktive Liquiditätsplanung.

Der Business Case: ROI und Wettbewerbsvorteil

Unternehmen, die eine End-to-End-S2P-Automatisierungsplattform einsetzen, insbesondere solche mit integrierten KI-Funktionen, verzeichnen häufig bereits innerhalb von ein bis zwei Jahren eine Reduzierung der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO). Zudem profitieren sie von einer schnelleren Rechnungsbearbeitung als direkte Folge von Touchless-Booking-Funktionen, die viele Lösungen bieten. Ganz zu schweigen von einem schnellen ROI, der nicht nur auf Kosteneinsparungen und ein verbessertes Risikomanagement zurückzuführen ist, sondern auch auf eine höhere Effizienz in der Lieferkette: KI-gestützte Dashboards und Berichtstools spiegeln die Situation in Echtzeit wider und aggregieren Daten, die Engpässe aufdecken und schnelle Abhilfemaßnahmen ermöglichen⁴.

Doch die wahre Stärke liegt im plattformorientierten Ansatz. Einzellösungen – sei es für die Beschaffung, das Vertragsmanagement oder die Kreditorenbuchhaltung – führen letztendlich nur zu Datensilos, die Ineffizienzen und blinde Flecken verursachen.

Die KI-gesteuerte Source-to-Pay-Suite von Esker hingegen bietet nicht nur End-to-End-Transparenz über Kennzahlen wie Ausgaben, Risiken und Leistung, sondern fördert durch gemeinsame KPIs und einheitliche Steuerung auch eine bessere Abstimmung zwischen Funktionen wie Finanzen und Beschaffung. Und nicht zuletzt führt die KI-gestützte Entscheidungsfindung, wie beispielsweise Predictive Sourcing und dynamische Preisnachlässe, zu der Fähigkeit, das Unternehmen zu widerstandsfähigem Wachstum, agilem Risikomanagement und nachhaltiger Wertschöpfung zu führen.

1. Brown, Jennifer, et al.: [2025 Global Chief Procurement Officer \(CPO\) survey: "Agents of change: Procurement's big bet on digital"](#). Deloitte, 2025.

2. [Gartner Survey Shows Only 29% of Supply Chain Organizations Have Built Necessary Capabilities to Deliver on Future Performance](#). Gartner, February 18, 2025.

3, 4. Overvest, Marijn: [Supply Chain Statistics – 70 Key Figures of 2026](#). Procurement Tactics, 2025.