

# Purchase-to-Pay (P2P)

- was ist es und was bringt es? -

**Basware Connect 2016**

Oliver Berndt, B&L Management Consulting GmbH

was ist es und was bringt es?

Unterschied eInvoicing?

In ca. 35 Min. kurzen Überblick

Sicht eines neutralen Beraters

Erfahrungen aus der Praxis

## Vorstellung O. Berndt, B&L



Geschäftsführer B&L Management Consulting GmbH

20 Jahre Erfahrung in der Optimierung von Rechnungsprozessen

### Unser Leistungsspektrum:

**Vorgangsmanagement / BPM**

**Rechnungsprozesse**

**Dokumenten-Management**

**Archivierung**

**ECM- /DMS-Infrastruktur**

- Strategie
- Potenzialanalyse
- Wirtschaftlichkeit
- Fachkonzept
- Anbieter-/Produkt-Auswahl
- Projektmanagement
- Verfahrensdokumentation
- Migrationskonzept

20 Jahre Erfahrung, neutrale Beratung

Ursprünglich viel Scannen, OCR und Workflows,  
dabei viel Rechnungen

Seit 10 J. viel eRechnung

## Trends im Einkauf\*



**„Einkauf von morgen muss ganze Produktkombinationen und Systemlösungen im Blick haben“\***

- Direkte Kommunikation mit Kunden & Lieferanten ist und bleibt wichtig
- Geschäftsmodelle ändern sich häufig und schnell
- Vielfalt und Flexibilität steigen
- Marken-/Partnerbindung nehmen ab
  - Verlässlichkeit, Stabilität und Vertrauen sind essentiell
- Intensivere Vernetzung
  - Konzentration Kerngeschäft
  - Auslagerung
  - Einkaufsgemeinschaften
- Compliance wird wichtiger
- Umstellungsprozess ist im Gang



Quelle: IDC-Studie, Print & Document Management 2016



© Copyright

\*Quelle: Einkauf – reloaded, Interview mit Dr. Hubmann, CPO Biffinger SE, Digitus-II

Seite 3

DMS-Studie zeigt

→ Automatisierung im Einkauf/Verkauf

Kein Kampf mehr um den Beschaffungsprozess

<>

Cross Selling, Bundles

(Turnschuh / Fitnessband)

M&M melden Bedarf

<>

Neue Partnerschaften

<>

Anspruch an Einkauf wird höher

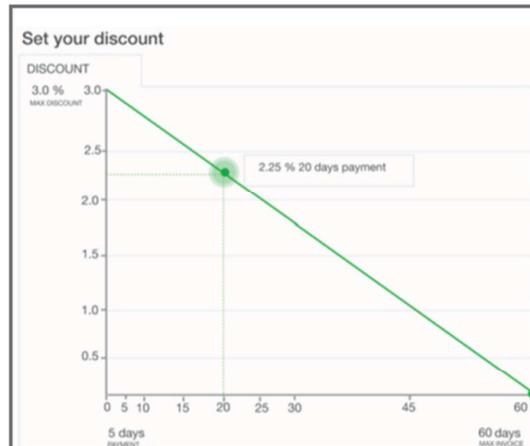
Daten & Tools erforderlich

## P2P – Nutzenaspekte im Vergleich zu eInvoice



### Effiziente und innovative Beschaffung erfordert P2P

- Höherer Automatisierungsgrad und bessere Transparenz im Gesamtprozess
  - Höherer Anteil Dunkelbuchungen
  - Geringere Prozesskosten
  - Geringere Fehlerrate
- Innovatives Finanzmanagement
  - Einkaufsfin., z.B. ZR, inkl. Delkredere
  - Factoring (Kreditoren)
  - Dynamische Skontos
  - Auktion für Eingangsrechnungen
    - Kreditor nennt verfügbares Budget
    - Kreditoren mit hohen Rabattangeboten gewinnen
  - Auktion für Ausgangsrechnungen
    - Kreditor nennt benötigtes Kapital
    - Debitoren mit geringen Rabattforderungen gewinnen



Quelle: Basware-Broschüre



© Copyright

Seite 4

Dunkelbuchung ist das 1. Ziel

<>

„3% Skonto, 14 Tage“ war gestern

Innov. Rabattmodelle als 2. Ziel

<>

Die Punkte bedingen sich gegenseitig und erfordern IT-Systeme (und strukt. Daten)

**P2P Nutzenkalkulation\* gemäß**





**Größte Einsparung durch Einhaltung der Beschaffungsrichtlinien**

- Fiktive Firma basierend auf 4 realen Firmen in Europa, 2 Ausbaustufen
  - 1.500 Mitarbeiter in 3 Länder
  - 15.000 Bestellungen p.a., regionale Einkaufsteams
  - 300 Mio. € p.a. Beschaffungsvolumen
  - 100.000 Rechnungen p.a., zentrales Rechnungswesen, 30% eInvoice, 70% Scans (intern)

Ref.	Benefit Category	Benefits
Atr	AP productivity gains	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 80% eInvoice im 3. Jahr</li> <li>• 40% Dunkelbuchungen im 3. Jahr</li> <li>• Lieferantenreduktion</li> <li>• 5 statt 10 FTE im RW im 3. Jahr</li> </ul>
Btr	Incremental early-pay discounts	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 80% statt 30% Skonto-Nutzung im 3. Jahr</li> </ul>
Ctr	Contract optimizations	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Im 3. Jahr 70% statt 50% via Einkauf</li> <li>• Optimierungseffekt von 0,5% im 2. und 1% im 3. Jahr</li> </ul>
Dtr	Increased compliance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bessere Vertragskonformität der Rechnungen erspart 0,5% des Volumens</li> </ul>
Etr	Legacy system cost savings	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eingesparte Wartungskosten für bisherige IT-Systeme</li> </ul>
	<b>Total benefits (risk-adjusted)</b>	

Source: Forrester Research, Inc.



© Copyright

\*The Total Economic Impact Of Basware's Integrated Purchase-to-Pay Software Solution, Forrester, Oct. 2015

Seite 5

Warum P2P?

Nutzenpotenziale

1. Einhaltung RL/Verträge
2. effizientere Bearbeitung, Skonto

Basware's P2P solution was rolled out in two phases:

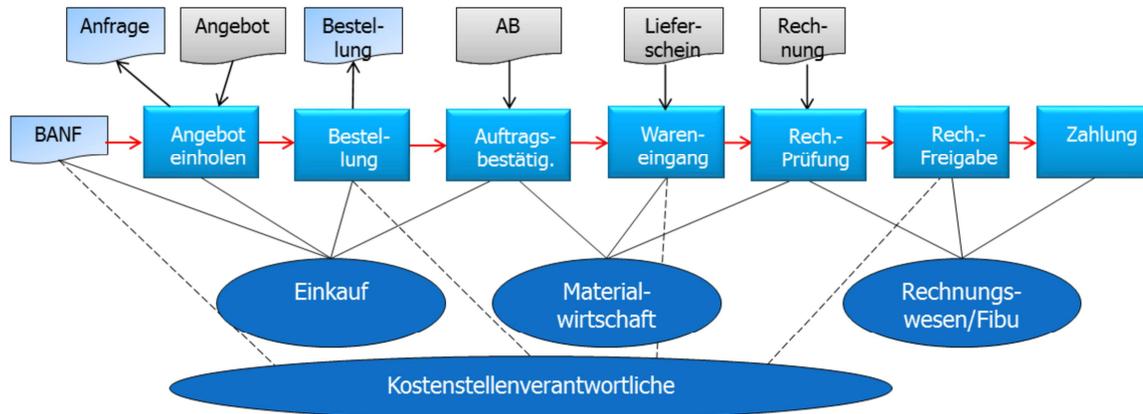
1. started with AP Automation
2. 1 year later eProcurement

## Organisatorische Herausforderungen 1/2



**Der Beschaffungsprozess ist organisationsübergreifend und damit komplex**

- Entsprechend wichtig ist Akzeptanz und Change Management
- Entsprechend umfangreich sind die Abstimmungsbedarfe
- Entsprechend problematisch sind Medienbrüche
- Entsprechend komplex sind Freigabeszenarien



Was ist der Preis?

Viele Schritte

Viele Beteiligte (OE)

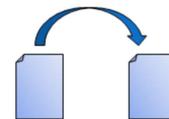
Viele Dokumente

## Organisatorische Herausforderungen 2/2



### Optimierung erfordert (Neu-)Gestaltung des Gesamtprozess

- Verantwortung für Beschaffung verlagert sich auf frühere Prozessphasen
  - Komplexe Freigaben eher bei Bestellung als bei Rechnung
  - Bestell-Freigabe-Workflow kann gleiche Komplexität wie Rechnungsfreigabe haben
  - **Lösungsansatz:** Zentrale, gemeinsame oder integrierte Systeme für Einkauf und RW
- Rechnungsabgleich zumindest mit Bestellung oder Vertrag gefordert
  - Bestellbezug oder Vertragsbezug in der gesamten Kette
  - Übereinstimmung auf Positionsebene
  - Frühzeitige Kontierungsinformationen
  - **Lösungsansatz:** PO-Flip, abgestimmte Prozesse, detail. Bestellung
- Flexibilität
  - Bestellung nach Lieferung oder Rechnungseingang?
  - Rechnungseingang vor Wareneingang?
  - **Lösungsansatz:** Flexible Workflows
- Innov. Finanzierung, Abstimmung und Fehlerhandling erfordern
  - Gleichen Informationsstand zwischen Käufer und Lieferant
  - **Lösungsansatz:** Gemeinsame Plattform, ggf. bei Dienstleister



Hinzu kommen:

Zentralisierung

Lieferantenreduktion

Standardisierte Produkte

### Dunkelbuchung ist erreichbar, wenn...

- **positionsweise** elektronische Bestellung vorliegt,
- die Rechnungspositionen mit Bestellpositionen übereinstimmen und
- Kreditorendaten der Rechnung mit Daten aus Kreditorenstamm übereinstimmen (**Problem**: Sammelkreditor)
- die Zahlungskonditionen aus den Stammdaten mit Konditionen der Rechnung übereinstimmen
- Erbringung Lieferung oder Leistung automatisch prüfbar ist

### Entscheidungsbedarfe:

- Festlegung einer Wertgrenze Dunkelbuchung
- Differenzierung nach Kreditoren
- 2/3/4-Way Match, inkl. Toleranzen
  - Preis, Menge bzgl. Bestellung, Empfang, Abnahme



### Dunkelbuchung (oben):

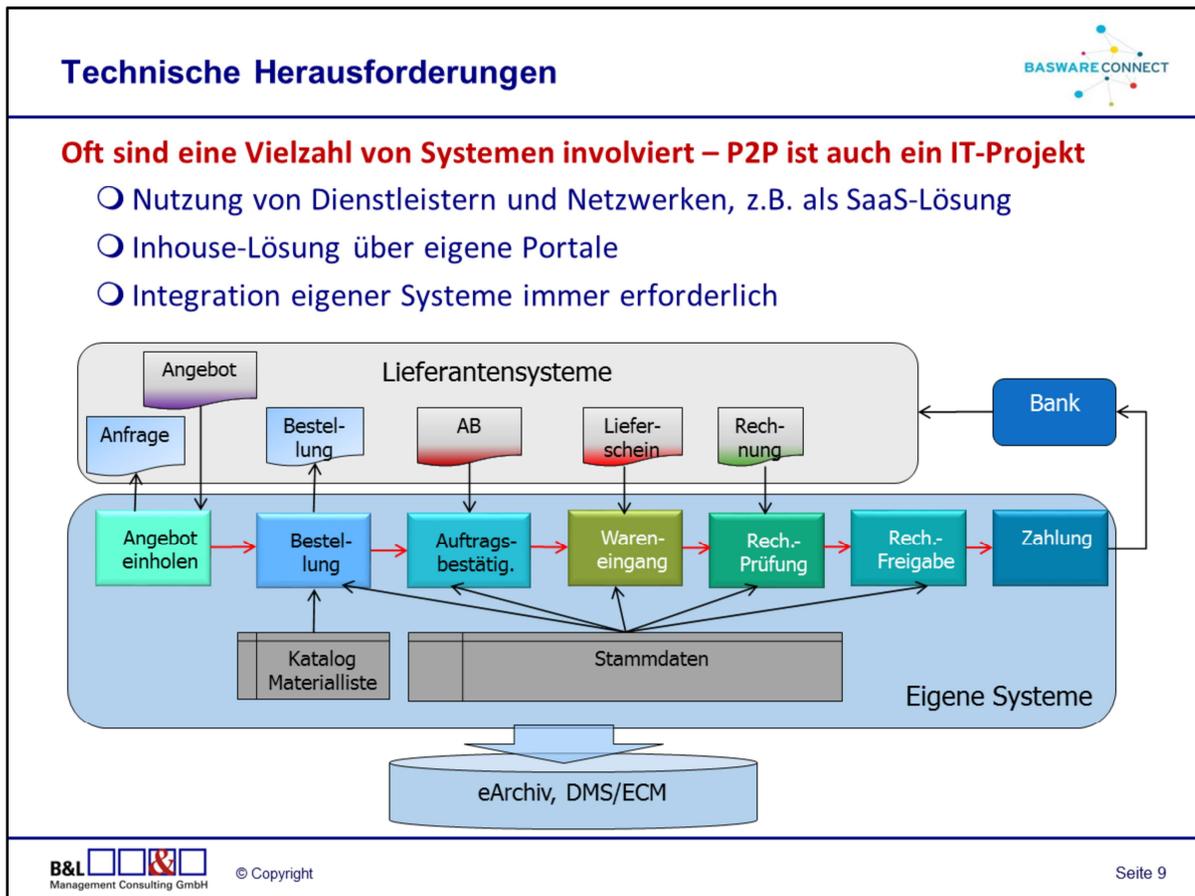
verschiedene Auffassungen:

- Nutzung nur bei geringen Beträgen (z.B. 500 EUR)
- Betrag egal, da die Bestellung schon teils mehrstufig freigegeben wurde

### Entscheidungsbedarfe (unten):

- Wenn gewünscht Festlegung einer Wertgrenze für Dunkelbuchungen.
- Sollen nur bestimmte (besonders bekannte) Rechnungssteller in den Dunkelbuchungsprozess einbezogen werden?
- Festlegung der Freigabestrategie, z.B. soll die Bestellung bereits mehrstufig freigegeben werden oder erst die Rechnung usw.

**Stammdatenqualität** ist mit entscheidend



Viele Systeme im eigenen Haus und beim Lieferanten

Viele Abhängigkeiten

Auch Stammdaten oft verteilt

Komplexität steigt mit #Systeme  
exponentiell

Ziel: #Systeme reduzieren

Verbleibende Systeme integrieren

<>

P2P ist auch IT-Projekt

## Das Lösungsangebot



### Das Lösungsangebot ist sehr vielschichtig

- Deutschland: Umfangreiches Angebot an
  - Software (Inhouse / SaaS)
  - Dienstleistern
  - Verschiedene Herkunft, unterschiedlicher Fokus, viele Kooperationen
    - Siehe B&L-Marktüberblick mit 61 Anbietern, 68 Produkten

### ○ Gartner Magic Quadrant für P2P seit 2015

- US-Fokus
- Große ERP-Anbieter fehlen
- Marktwachstum größer 11% erwartet



Quelle: Gartner, Magic Quadrant for Procure-to-Pay Suite, Juni 2016



© Copyright

Seite 10

DL & SW reichlich vorhanden

**(Fast) alle Anbieter wollen P2P zu unterstützen**

○ Z.T. kritisch zu prüfen, weil häufig nur Teilaspekte abgedeckt werden

	Kleine Unternehmen (< 1.000 Rechnungen p.a.)	Mittlere Unternehmen (1.000 - 10.000 Rech. p.a.)	Große Unternehmen (> 10.000 Rech. p.a.)	
Bestellwesen	24 60%  25%	34 85%  35%	39 98%  40%	Total: 40 Total Antworten: 97 x: 2.15, std: 0.8
Auftragsabwicklung	26 67%  26%	35 90%  35%	38 97%  38%	Total: 39 Total Antworten: 99 x: 2.12, std: 0.8
Rechnungserstellung	26 67%  27%	34 87%  35%	38 97%  39%	Total: 39 Total Antworten: 98 x: 2.12, std: 0.8
Elektronische Übertragung (Kommunikation, Konvertierung, Mapping, Anreicherungen)	37 73%  28%	47 92%  35%	50 98%  37%	Total: 51 Total Antworten: 134 x: 2.1, std: 0.8
Rechnungseingangsbearbeitung, Rechnungsprüfung	36 64%  26%	50 89%  36%	54 96%  39%	Total: 56 Total Antworten: 140 x: 2.13, std: 0.79
Zahlungsabwicklung	20 74%  29%	24 89%  34%	26 96%  37%	Total: 27 Total Antworten: 70 x: 2.09, std: 0.81

Anbieter versuchen den kompletten Beschaffungsprozess – also Purchase-to-Pay – zu unterstützen.

39 von 61 Anbietern bieten eine – wie auch immer geartete – Unterstützung des Bestellwesens.

Knapp 60% dieser Anbieter offerieren auch Leistungen für kleine Unternehmen.



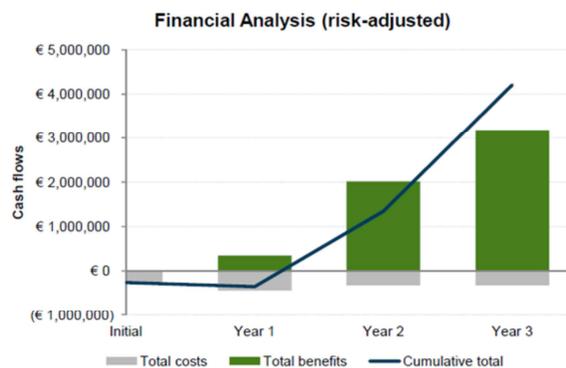
## Fazit

### P2P ist die „hohe Schule“ des eInvoicing

- Es bringt maximale Optimierung und guten ROI
- Durchgängig leistungsfähige Lösungen sind vorhanden
- P2P kann komplex werden und erfordert ausreichende Ressourcen

### Deshalb: Im Gesamtprozess denken, aber sukzessive implementieren

- Global Player und Internet-Companies machen es vor, z.B.
  - Allianz
  - Amazon
  - ATEA (Dänemark)
  - Finavia (Finnland)
  - Mercateo



Quelle: Forrester-Studie, Oct. 2015



© Copyright

Seite 12

Monetär maximales Potenzial

Im Online-Handel sind die Bedingungen günstig,  
Aber auch andere Unternehmen haben es geschafft

Invest auch bzgl. Prozessoptimierung, Dienstleistung und Projekt

Payback bei Forrester: 15 Monate

P2P ist machbar!

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Kontakt: Oliver Berndt**

B&L Management Consulting GmbH  
Frankfurt / Rosenheim  
Tel.: 069-133093-0  
E-Mail: [berndt@bul-consulting.de](mailto:berndt@bul-consulting.de)  
Internet: [www.bul-consulting.de](http://www.bul-consulting.de)



Mehr Info im Buch für 49,- €