

**basware**

Simplify Operations, Spend Smarter.



**DIE GRÖSSTEN RISIKEN  
BEI DER DURCHFÜHRUNG EINES  
PROCURE-TO-PAY-PROJEKTS**

## DIE GRÖSSTEN RISIKEN BEI DER DURCHFÜHRUNG EINES PROCURE-TO-PAY-PROJEKTS

**Wenn Unternehmen ein Digitalisierungsprojekt im Bereich Procure-to-Pay (P2P) in Angriff nehmen, gibt es im Verlauf grundsätzlich Unbekannte und Hindernisse. Von der Festlegung klarer Verantwortlichkeiten über die Identifizierung der zu automatisierenden Prozesse und die enge Begleitung der Veränderungen bis hin zur Realisierung des ROI – die Vorteile in jedem Schritt überwiegen bei weitem die anfänglichen Unsicherheiten. Doch um in den Genuss der Vorteile zu kommen, dürfen Sie die üblichen Risiken während der Umsetzung des Procure-to-Pay-Projektes nicht übersehen.**

### **Keine eindeutige Verantwortlichkeit für die digitale P2P-Transformation**

Auch wenn Beschaffung und Finanzen Teil desselben Unternehmens sind, unterscheiden sich oft Ihre Prioritäten und Ziele. Ein häufiger Fehler zu Beginn eines digitalen Transformationsprojekts besteht darin, dass keine klare Zuständigkeit für das Projekt festgelegt wird. Zwar sind beide Bereiche auf jeden Fall involviert und der Input aller relevanten Stakeholder muss berücksichtigt werden, aber wenn beide das Projekt verantworten, verantwortet es keiner.

Bei einem [P2P-Transformationsprojekt](#) gibt es zwei P's – „Procure“ und „Pay“, Beschaffung und Bezahlung. P2P umfasst eine Reihe von Teilprozessen, die sich über viele verschiedene Bereiche des Unternehmens erstrecken. Daher hilft ein stufenweiser Ansatz, der sich entweder auf den Beschaffungs- oder den Zahlungsbereich konzentriert, dabei, zu definieren, ob das Projekt aus der Beschaffungs- oder Finanzperspektive vorangetrieben wird. Wenn sich beide Seiten in der Verantwortung für das Projekt sehen, kann es zu Spannungen und einer verlangsamten Entscheidungsfindung kommen. Das kann letztlich zu losen

Enden, Problemen bei der Einhaltung der neuen Prozesse sowie der Entstehung unabgestimmter Einzelprozesse führen.

Die unterschiedlichen Standpunkte der Beschaffungs- und Finanzabteilungen sollten berücksichtigt und vollständig in den Bewertungsprozess integriert werden, aber es sollte eine klare Verantwortlichkeit und festgelegte „Kontrollpunkte“ entlang des Weges geben.

## **Management der P2P-Einführung und von Veränderungen**

Einer der größten Vorteile von digitalen Procure-to-Pay-Lösungen ist die [Transparenz](#) und die einfache Kommunikation zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Lieferanten. Die elektronische Erfassung aller Daten und Prozesse bedeutet, dass Sie alle auf dem gleichen Stand sind. Nicht alle Lieferanten sind jedoch so enthusiastisch, eine digitale P2P-Lösung anzunehmen, insbesondere wenn sie bei derartigen Projekten mit anderen Käufern bereits Integrationsprobleme oder einen Mangel an Schulung/Unterstützung erlebt haben.

Der Umgang mit diesem Procure-to-Pay-Risiko während der Projektimplementierung ist essenziell für das Vertrauen und die Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Lieferanten. Selbst in einem Lieferantenumfeld, das den digitalen Handel im Allgemeinen begrüßt, kann es Stolpersteine geben, da von Lieferanten erwartet wird, dass sie sich an eine Vielzahl von Möglichkeiten des elektronischen Handels anpassen. Während es relativ einfach sein kann, einen Lieferanten dazu zu bewegen, eine Bestellung in einem beliebigen Format zu akzeptieren, ist es vielleicht nicht so einfach, ihm zu sagen, wie er Rechnungen an Sie schicken soll. Daher ist es wichtig, dass der P2P-Anbieter, den Sie auswählen, [viele Rechnungsformate akzeptiert](#), um alle Formate Ihrer Lieferanten zu berücksichtigen und eine positive Beziehung zu fördern.

Neben der externen Akzeptanz sollte man auch den internen Widerstand gegen den Wandel nicht aus den Augen verlieren. Veränderungsmanagement ist keine einfache Aufgabe. Der mögliche Widerwille von Mitarbeiter, sich an Neues anzupassen, sollte während der gesamten Transformation im Blick behalten werden. Warum zögern Benutzer, sich auf neue Prozesse und Technologien einzulassen? Lässt sich das Zögern durch bessere Kommunikation und/oder zusätzliche

Schulungen ausräumen? Oft hängt die Zurückhaltung gegenüber Veränderungen direkt mit alten, fest verankerten Arbeitsweisen zusammen, die nicht nur Angewohnheiten sind, sondern aus schlechten Prozessen und Praktiken resultieren. Mit der richtigen Lösung können Sie diese wahrscheinlich aus dem Weg räumen.

Wenn Sie das [Change-Management ernst](#) nehmen und die Kommunikation zu Ihren Geschäftsprozessen gezielt steuern, können Sie unnötige Verwirrung und Unsicherheiten vermeiden, die später zu Hindernissen bei der Einführung führen.

## **Anpassung von Prozessen an die Technologie**

Ein großes Risiko bei der Beschaffung und Bezahlung ist der Versuch, einen Prozess an eine bestimmte Software-Lösung anzupassen. Sie sollten unbedingt darüber nachdenken, wie Ihre Prozesse weiterentwickelt werden müssen, um das Unternehmen und künftiges Wachstum besser zu unterstützen. Aber Sie sollten nicht darüber nachdenken, wie der Prozess geändert werden muss, nur weil die Lösung einen anderen Weg vorgibt.

Ihre Geschäftsprozesse müssen für sich genommen stimmig sein und sich an Ihrem Unternehmen orientieren. Die Technologie kann dann das, was Sie tun, automatisieren und ergänzen. Bei dem rasanten Innovationstempo der heutigen Zeit ändert sich die Technologie ständig. Ihre Prozesse sollten nicht von einer bestimmten Software abhängig sein. Vielmehr sollten Ihre [Prozesse von einer Technologie unterstützt werden](#), die so konzipiert ist, dass sie den größten Nutzen für das Unternehmen bringt, die Einhaltung von Vorschriften gewährleistet, Risiken verringert und es den Mitarbeitern ermöglicht, ihr Bestes zu geben.

Biegen Sie Ihren Prozess nicht für eine bestimmte Softwarelösung zurecht. Entwerfen Sie gemeinsam mit dem Anbieter Ihren künftigen Idealzustand und entwickeln Sie Ihren Prozess mit Unterstützung der Technologie dementsprechend weiter.

## Wie können Sie P2P-Risiken minimieren?

Um also das Risiko bei der Transformation Ihres P2P-Prozesses zu minimieren, sollten Sie:

1. eine klare Projektverantwortung festlegen,
2. die Projektziele während des gesamten Prozesses kommunizieren und überprüfen,
3. festlegen, welche Benutzer Schulungen und Unterstützung benötigen (z. B. Lieferanten, Einkäufer, Buchhaltung),
4. sich vergewissern, dass Ihre P2P-Lösung auf Ihre Prozesse abgestimmt ist, um den größten Nutzen für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Wenn Sie mehr über die Reduzierung von Procure-to-Pay-Risiken erfahren möchten, lesen Sie unser eBook "[10 Business-Critical Procurement Metrics for the Cost-Conscious CPO](#)" und unser Whitepaper "[Wie man Software zur Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung evaluiert](#)".

Sie wünschen ein unverbindliches Beratungsgespräch? Dann nehmen Sie gerne [Kontakt](#) mit uns auf.

The logo for Basware, featuring the word "basware" in a white, lowercase, sans-serif font inside a light blue rounded rectangle.

Simplify Operations, Spend Smarter.

## ABOUT BASWARE

Basware is the only procure-to-pay and e-invoicing solution provider that empowers businesses with 100% spend visibility through 100% data capture. Our cloud-based technology enables organizations to fully manage their spend, mitigate financial risk and reduce the cost of operations via automation. With the world's largest open business network and an open technology ecosystem, we are uniquely positioned to deliver the solution required for Visible Commerce, which provides customers with complete transparency into all the flows of money, goods, and services around the world. A global company, Basware has offices in 14 countries and is traded on the Helsinki exchange (BAS1V: HE).

©Basware 2021