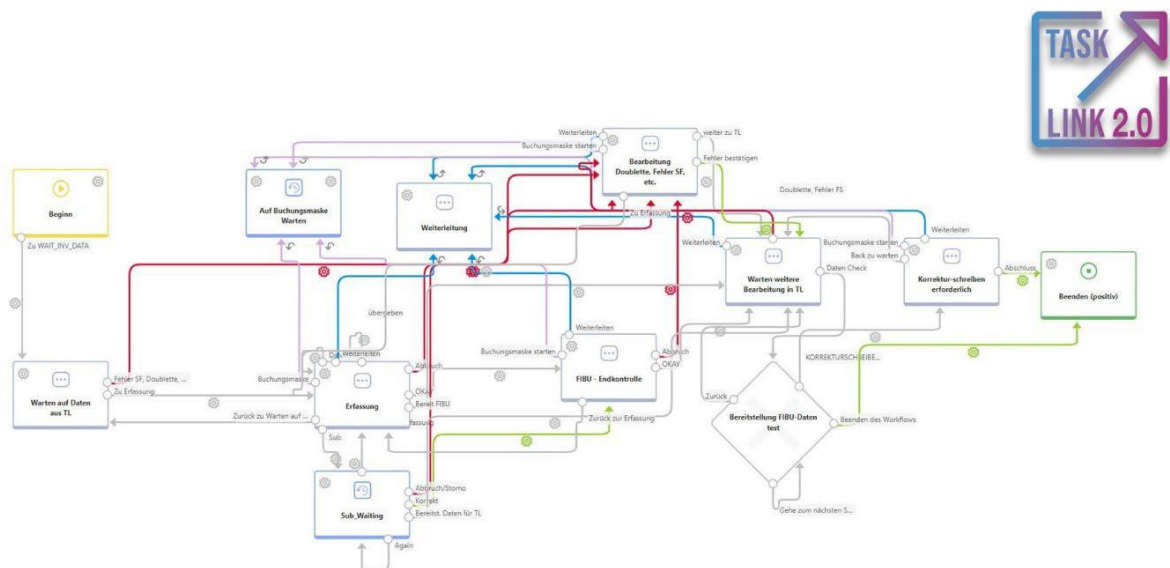


Leitfaden TaskLink 2.0 Purchase-To-Pay

Teil 4 – Zukunft, Digitalisierung, Kostenersparnis, Rentabilität



Produktversion 5.4

© TQS EDV-Software GmbH

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung und Verbreitung.

Nachdruck und sonstige Verwertung, auch auszugsweise, sind nur zulässig mit schriftlicher Genehmigung von TQS EDV Software GmbH.

Diese Unterlage wurde mit großer Sorgfalt erstellt und geprüft. Trotzdem können Fehler nicht vollkommen ausgeschlossen werden. TQS schließt jegliche Haftung betreffend der Vollständigkeit, Verwendungsfähigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Dokumentinhalte aus. TQS behält sich das Recht vor, dieses Dokument jederzeit zu verändern oder zu aktualisieren.

Die Handbücher beschreiben alle verfügbaren Funktionen, Basisprodukte und Zusatzkomponenten, die bausteinartig für individuelle Kundenlösungen zusammengesetzt werden können. Maßgebend ist stets die jeweilige vertragliche Vereinbarung.

Wir weisen darauf hin, dass bestimmte in den Handbüchern beschriebene Funktionen eine eigene Lizenzierung erfordern.

Ein Teil der verwendeten Namen sind geschützte Handelsnamen und/oder Marken der jeweiligen Hersteller.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf die geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für beide Geschlechter.

TQS EDV-Software GmbH
Hauptplatz 19
A-2514 Traiskirchen

Telefon: 0043 - 2252-508 708-10
E-Mail: office@tasklink.com
Web: <http://www.tasklink.com>

Firmenbuchnummer: FN 65751 v
UID: ATU39265905
DVR: 076134
Handelsgericht: Wr. Neustadt

Inhaltsverzeichnis

1	DIGITALISIERUNG PURCHASE-TO-PAY	8
1.1	Automatisierung wird (fast) lückenlos	8
1.1.1	Touchless Processing	8
1.1.1.1	Grundprinzip	8
1.1.1.2	Typischer Ablauf im Touchless Processing	8
1.1.1.3	Technische Voraussetzungen	8
1.1.1.4	Vorteile	9
1.1.2	Smart Workflows	9
1.1.2.1	Grundidee	9
1.1.2.2	Typische Merkmale	9
1.1.2.3	Beispiel im P2P-Kontext	9
1.1.2.4	Vorteile	10
1.1.3	2E-Datenintegration	10
1.1.3.1	Grundprinzip	10
1.1.3.2	Merkmale der E2E-Datenintegration	10
1.1.3.3	Beispiel im P2P-Kontext	10
1.1.3.4	Vorteile	11
1.2	KI & Machine Learning übernehmen Routineentscheidungen	11
1.2.1	Grundidee	11
1.2.2	Einsatz im P2P-Prozess	11
1.2.3	Vorteile	12
1.2.4	Beispiel	12
1.3	E-Invoicing & Compliance werden Pflicht	12
1.3.1	E-Invoicing – was es ist	12
1.3.2	Compliance-Aspekte	12
1.3.3	Vorteile von E-Invoicing	13
1.3.4	Beispielprozess	13
1.4	Self-Service-Portale & Lieferantenintegration	13
1.4.1	Was sind Self-Service-Portale?	13
1.4.2	Lieferantenintegration – was das heißt	14
1.4.3	Zusammenspiel im P2P-Prozess	14
1.4.4	Vorteile	14
1.5	Cloud, API-First & Plattform-Ökosysteme	14
1.6	Nachhaltigkeit & ESG-Reporting	15
1.7	Generative AI als „digitaler Assistent“	16

1.8	Supplier Relationship Management (SRM).....	17
1.8.1	Grundidee	17
1.8.2	Kernelemente	17
1.8.3	Digitales SRM.....	18
1.8.4	Unterschied zu „klassischer Beschaffung“	18
2	EINSPARUNGSPOTENTIALE	19
2.1	Ausgangsbasis: heutige Kosten pro Prozessschritt.....	19
2.2	Typische Einsparquote	19
2.3	Beispielrechnung	19
2.4	Zusätzliche indirekte Potenziale	19
2.5	Grobe Orientierung.....	19
2.6	Beispielrechnung mit Ausgangsparameter	20
2.6.1	Prozesskosteneinsparung pro Jahr.....	20
2.6.2	Skonto- & Liquiditätseffekte	20
2.6.3	Gesamteinsparung pro Jahr	20
2.6.4	Gesamteinsparung über 3 Jahre.....	20
3	TQS-Support	21

1 DIGITALISIERUNG PURCHASE-TO-PAY

1.1 Automatisierung wird (fast) lückenlos

Die Digitalisierung im **Purchase-to-Pay (P2P)**-Prozess wird sich in den nächsten Jahren sehr stark verändern – getrieben von Automatisierung, künstlicher Intelligenz, neuen Compliance-Anforderungen und einer stärkeren Integration von Lieferketten.

- **Touchless Processing:** Rechnungen werden automatisch mit Bestellungen abgeglichen, gebucht und bezahlt – ohne manuelle Eingriffe.
- **Smart Workflows:** Systeme erkennen automatisch Ausnahmen und leiten sie direkt an die richtigen Personen weiter.
- **E2E-Datenintegration:** Von der Bedarfsmeldung bis zur Zahlung laufen alle Schritte in einem System oder über nahtlose Schnittstellen.

1.1.1 Touchless Processing

Touchless Processing im Purchase-to-Pay (P2P) bedeutet, dass eine Rechnung vom Eingang bis zur Zahlung vollständig automatisch verarbeitet wird – ohne dass ein Mensch eingreifen muss.

1.1.1.1 Grundprinzip

- Alle Prozessschritte laufen „**End-to-End**“ digital ab.
- Die Software erkennt, prüft und verbucht Rechnungen selbstständig.
- Mitarbeiter greifen nur noch ein, wenn **Ausnahmen** auftreten (z. B. falscher Betrag, fehlende Bestellnummer).

1.1.1.2 Typischer Ablauf im Touchless Processing

- **Rechnungseingang**
 - Elektronisch (E-Invoicing, XML, PDF mit strukturierten Daten)
 - Automatische Erfassung ohne manuelle Eingabe
- **Automatischer Abgleich**
 - **3-Wege-Matching:** Rechnung ↔ Bestellung ↔ Wareneingang
 - KI erkennt Abweichungen (Preis, Menge, Steuer)
- **Regelbasierte Freigabe**
 - Wenn alles passt → automatische Genehmigung gemäß Freigaberichtlinien
 - Keine manuelle Prüfung nötig
- **Buchung & Zahlung**
 - Automatische Buchung im ERP-System
 - Zahlungsauslösung gemäß Zahlungsziel / Skontofrist

1.1.1.3 Technische Voraussetzungen

- **E-Invoicing-Standards** (z. B. XRechnung, ZUGFeRD, Peppol)
- **OCR + KI-Datenextraktion** (falls nicht strukturiert geliefert)
- **Workflow-Engine** mit Genehmigungsregeln
- Integration in ERP & Lieferantenstammdaten

1.1.1.4 Vorteile

Vorteil	Wirkung
Kostenersparnis	Weniger manuelle Bearbeitung, 60–80 % geringere Prozesskosten
Geschwindigkeit	Verarbeitung in Minuten statt Tagen
Fehlerreduktion	Keine Tippfehler oder doppelte Erfassung
Skonto-Nutzung	Rechnungen werden fristgerecht bezahlt
Compliance	Lückenlose Dokumentation für Audits

? Kurz gesagt:

Touchless Processing ist das „**Selbstfahrende Auto**“ des P2P-Prozesses – die Software übernimmt die gesamte Strecke vom Rechnungseingang bis zur Zahlung, und der Mensch schaut nur noch nach, wenn ein Warnsignal kommt.

1.1.2 Smart Workflows

Smart Workflows im **Purchase-to-Pay (P2P)** sind **intelligente, dynamische Prozessabläufe**, die sich automatisch an den Inhalt, Kontext und die Dringlichkeit einer Transaktion anpassen.

Im Gegensatz zu starren, vordefinierten Prozessen „denken“ Smart Workflows mit und entscheiden, **wer was wann** tun muss – oft KI-gestützt.

1.1.2.1 Grundidee

- Jeder P2P-Vorgang wird **automatisch analysiert** (z. B. anhand Betrag, Lieferant, Risikostufe, Abweichungen).
- Der Workflow passt sich in Echtzeit an:
 - **Unkritische Vorgänge** laufen vollautomatisch („Touchless“).
 - **Sonderfälle** gehen sofort zu den richtigen Personen oder Teams.
- Ziel: **Schnelligkeit, Fehlerreduktion** und **optimale Ressourcennutzung**.

1.1.2.2 Typische Merkmale

- **Regelbasierte Automatisierung**
 - Wenn Betrag < 500 € → Sofortfreigabe
 - Wenn Lieferant = strategisch → Schnellschaltung
- **KI-gestützte Entscheidungsfindung**
 - Erkennung von Mustern in Abweichungen
 - Prognosen, ob ein Fall manuell geprüft werden muss
- **Adaptive Genehmigungspfade**
 - Genehmiger werden dynamisch zugewiesen (z. B. bei Abwesenheit oder Urlaub)
 - Überspringen von unnötigen Prüfschritten
- **Self-Healing**
 - Workflow korrigiert sich selbst bei fehlenden Informationen (z. B. ruft Lieferantendaten aus Stammdatenbank ab)

1.1.2.3 Beispiel im P2P-Kontext

- **Fall A:** Rechnung stimmt 1:1 mit Bestellung & Wareneingang überein → automatische Buchung & Zahlung.
- **Fall B:** Preisabweichung > 2 % → automatische Weiterleitung an Einkauf.
- **Fall C:** Verdacht auf Doppelbuchung → KI-gestützte Prüfung durch Accounts Payable.

1.1.2.4 Vorteile

Vorteil	Wirkung
Weniger manuelle Eingriffe	Nur Ausnahmen werden geprüft
Schnellere Durchlaufzeiten	Engpässe im Freigabeprozess werden minimiert
Höhere Qualität	Weniger Fehler und Nacharbeit
Bessere Transparenz	Jeder Vorgang hat eine nachvollziehbare Entscheidungslogik
Skalierbarkeit	Prozesse passen sich automatisch an Geschäftsvolumen an

? Kurz gesagt:

Smart Workflows sind wie ein **intelligenter Disponent** im P2P-Prozess – sie verteilen Aufgaben automatisch dorthin, wo sie hingehören, und lassen Routinefälle ohne Zeitverlust durchlaufen.

1.1.3 2E-Datenintegration

2E-Datenintegration im **Purchase-to-Pay (P2P)** bedeutet, dass **alle relevanten Daten entlang des gesamten Prozesses – von der Bedarfsmeldung bis zur Zahlung – nahtlos und konsistent** zwischen allen beteiligten Systemen ausgetauscht werden.

Das Ziel: „**Eine einzige, verlässliche Datenquelle**“ (Single Source of Truth), ohne manuelle Doppeleingaben, Medienbrüche oder Informationslücken.

1.1.3.1 Grundprinzip

- **End-to-End (E2E)** heißt: Der Prozess wird vom **Startpunkt (Purchase Request)** bis zum **Endpunkt (Payment & Reporting)** vollständig digital und durchgängig abgebildet.
- Alle Systeme (ERP, SRM, E-Invoicing-Plattform, Bankensysteme, Reporting-Tools) sprechen **dieselbe Sprache** – entweder durch direkte Schnittstellen (APIs) oder über eine Integrationsplattform.

1.1.3.2 Merkmale der E2E-Datenintegration

- **Echtzeit-Datenfluss**
 - Änderungen (z. B. Preis, Menge, Liefertermin) sind sofort in allen beteiligten Systemen sichtbar.
- **Automatische Synchronisation**
 - Stammdaten (Lieferanten, Artikel, Kontierungen) werden zentral gepflegt und überall aktualisiert.
- **Medienbruchfreiheit**
 - Keine manuellen Exporte/Importe, keine PDF-Ausdrucke, kein Copy-Paste zwischen Systemen.
- **Prozessübergreifende Transparenz**
 - Einkauf, Buchhaltung, Controlling und Management sehen jederzeit denselben Status.

1.1.3.3 Beispiel im P2P-Kontext

- **Bedarfsmeldung** im ERP → automatisch Bestellung im SRM-System.
- Bestellung → automatisch an Lieferantenportal gesendet.
- Wareneingang → automatisch Abgleich im ERP.
- Rechnungseingang → automatisch mit Bestellung & Wareneingang abgeglichen.
- Zahlungsauslösung → automatisch ans Bankensystem übermittelt.
- Reporting → zieht Daten in Echtzeit aus allen Systemen.

1.1.3.4 Vorteile

Vorteil	Wirkung
Weniger Fehler	Keine mehrfachen manuellen Eingaben
Höhere Geschwindigkeit	Kein Warten auf Datenimporte oder Freigaben
Bessere Entscheidungen	Alle Beteiligten arbeiten mit aktuellen, vollständigen Informationen
Compliance & Audit-Sicherheit	Vollständige, lückenlose Datenhistorie
Kostenersparnis	Weniger IT-Support für Datenkorrekturen & -abgleiche

? Kurz gesagt:

E2E-Datenintegration ist wie ein **durchgehendes Förderband für Informationen** im P2P-Prozess – Daten laufen automatisch von Anfang bis Ende, ohne dass jemand sie per Hand von einem System ins nächste tragen muss.

1.2 KI & Machine Learning übernehmen Routineentscheidungen

Künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML) im Purchase-to-Pay (P2P)-Prozess bedeuten, dass Systeme nicht nur automatisiert arbeiten, sondern auch lernen, Muster zu erkennen, Entscheidungen zu treffen und Prognosen zu erstellen, ohne dass jede Regel vorher von Menschen programmiert werden muss.

- **Intelligente Datenerkennung:** OCR (Texterkennung) wird durch KI ergänzt, die auch unstrukturierte Daten versteht.
- **Predictive Procurement:** Systeme schlagen Lieferanten oder Bestellmengen proaktiv vor.
- **Anomalieerkennung:** KI erkennt potenzielle Betrugsfälle oder Compliance-Verstöße in Echtzeit.

1.2.1 Grundidee

- **KI** = Oberbegriff für Technologien, die menschenähnliche Intelligenzleistungen erbringen (z. B. Sprache verstehen, Entscheidungen treffen, Muster erkennen).
- **Machine Learning** = Teilbereich der KI, bei dem Algorithmen aus **historischen Daten** lernen und sich **selbst verbessern**, je mehr Daten sie verarbeiten.

1.2.2 Einsatz im P2P-Prozess

1. **Automatisierte Datenerkennung**
 - KI-gestützte OCR liest Rechnungen (auch unstrukturierte PDFs, Bilder, E-Mails) und erkennt automatisch Beträge, Steuern, IBAN etc.
 - ML verbessert die Erkennung über die Zeit durch Feedback („Human-in-the-Loop“).
2. **Predictive Procurement**
 - Vorhersagen, wann Bedarf auftreten wird und welche Mengen sinnvoll sind.
 - Automatische Lieferantenempfehlungen basierend auf Preis, Qualität und historischer Performance.
3. **Anomalie- & Betrugserkennung**
 - KI vergleicht neue Rechnungen mit Mustern aus der Vergangenheit.
 - Auffällige Abweichungen (z. B. ungewöhnlich hohe Beträge, neue Bankkonten, Doppelrechnungen) werden markiert.
4. **Dynamische Workflows** (Smart Workflows)
 - ML entscheidet, ob ein Vorgang vollautomatisch verarbeitet oder an einen Mitarbeiter geschickt wird.
5. **Lieferanten- & Risikoscoring**
 - KI berechnet Risikowerte aus internen KPIs + externen Daten (Nachrichten, Finanzberichte, ESG-Daten).

1.2.3 Vorteile

Vorteil	Wirkung
Weniger manuelle Arbeit	KI übernimmt Datenerkennung und Standardentscheidungen
Bessere Prognosen	Bedarfe und Risiken werden früher erkannt
Höhere Sicherheit	Anomalien und Betrugsversuche werden automatisch entdeckt
Kontinuierliche Verbesserung	ML-Modelle lernen aus jeder Transaktion
Effizienzsteigerung	Schnellerer und fehlerfreier Durchlauf im P2P

1.2.4 Beispiel

- Früher: Eine Mitarbeiterin prüft jede Rechnung manuell.
- Heute: KI erkennt automatisch, dass eine Rechnung **um 15 % höher** ist als vergleichbare Rechnungen desselben Lieferanten → Workflow leitet diese an den Einkauf zur Klärung.
- Ergebnis: Fehler erkannt **bevor** bezahlt wurde.

? Kurz gesagt:

KI & Machine Learning machen den P2P-Prozess **nicht nur schneller**, sondern **intelligenter** – das System lernt mit jeder Transaktion und trifft immer bessere Entscheidungen.

1.3 E-Invoicing & Compliance werden Pflicht

E-Invoicing & Compliance im **Purchase-to-Pay (P2P)** bedeutet, dass Rechnungen **elektronisch in einem strukturierten, maschinenlesbaren Format** ausgestellt, empfangen, verarbeitet und archiviert werden – **unter Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben**.

- EU-weite **E-Rechnungsstandards** (z. B. EN16931, XRechnung, Peppol) setzen sich durch, oft auch gesetzlich vorgeschrieben.
- **Echtzeit-Meldungen an Finanzbehörden** (Continuous Transaction Control, wie in Italien oder Polen).
- Globale Unternehmen müssen mehrere länderspezifische Standards parallel bedienen.

1.3.1 E-Invoicing – was es ist

- **Elektronische Rechnung** ≠ einfach nur eine PDF per E-Mail.
- Gemeint ist ein **strukturiertes Datenformat**, das automatisiert verarbeitet werden kann, z. B.:
 - **XML-basiert**: XRechnung, Factur-X/ZUGFeRD, FatturaPA (Italien), UBL
 - **EDI-Standards**: EDIFACT, Peppol BIS
- Enthält **alle Pflichtangaben** nach nationalem Steuerrecht.

1.3.2 Compliance-Aspekte

- **Steuervorschriften**
 - Formvorgaben, Pflichtfelder, digitale Signaturen
 - In manchen Ländern **Echtzeit-Übermittlung an Steuerbehörden** (z. B. Italien, Polen, Frankreich bald)
- **Archivierungspflichten**
 - Gesetzlich vorgeschriebene Aufbewahrungsfrist (meist 7–10 Jahre)
 - Unveränderbare Speicherung (z. B. revisionssicheres Archiv)
- **Lieferkettengesetz & ESG**
 - Rechnungsdaten können für Nachhaltigkeits- und Compliance-Reports genutzt werden
 - Transparenzpflichten gegenüber Behörden

- **Datenschutz (DSGVO)**
 - Sichere Übertragung & Speicherung personenbezogener Daten
 - Zugriff nur für Berechtigte

1.3.3 Vorteile von E-Invoicing

Vorteil	Wirkung
Kostensenkung	Weniger manuelle Erfassung & Papierhandling
Schnellere Verarbeitung	Direkter Import in ERP & P2P-System
Fehlerreduktion	Pflichtfelder & Validierungsschecks verhindern falsche Rechnungen
Skonto-Nutzung	Fristen leichter einhaltbar
Rechtssicherheit	Automatische Erfüllung gesetzlicher Vorschriften

1.3.4 Beispielprozess

- **Lieferant** erstellt XRechnung → sendet über **Peppol-Netzwerk**.
- **Empfänger** (Unternehmen) empfängt und verarbeitet die Rechnung direkt im ERP.
- **Automatischer Abgleich** mit Bestellung & Wareneingang (Touchless Processing).
- **Archivierung** im gesetzeskonformen E-Archiv.

? Kurz gesagt:

E-Invoicing ist die **Grundlage für vollständig digitale und compliance-konforme P2P-Prozesse**. Es spart Kosten, erhöht die Verarbeitungsgeschwindigkeit und sorgt dafür, dass Unternehmen internationale und nationale Vorschriften automatisch erfüllen.

1.4 Self-Service-Portale & Lieferantenintegration

- Lieferanten laden Rechnungen direkt in Portale hoch oder schicken sie via API.
- Echtzeit-Statusverfolgung für Bestellungen, Rechnungen und Zahlungen.
- **Supplier Relationship Management** wird Teil des P2P-Prozesses, nicht mehr separater Workflow.

1.4.1 Was sind Self-Service-Portale?

Ein **Self-Service-Portal** ist eine **digitale Plattform**, auf der Lieferanten selbst ihre Daten, Dokumente und Prozesse verwalten können – ohne dass ein Einkäufer oder Buchhalter jedes Mal eingreifen muss.

Beispiele für Funktionen:

- **Registrierung & Onboarding:** Lieferanten legen selbst ihre Stammdaten an (Bankverbindung, Zertifikate, Ansprechpartner).
- **Rechnungsupload & Status-Tracking:** Lieferanten laden Rechnungen hoch oder schicken sie via Schnittstelle (API) und sehen sofort den Bearbeitungsstatus.
- **Bestell- & Lieferavis:** Lieferanten können Bestellungen einsehen, Liefertermine bestätigen oder anpassen.
- **Dokumentenmanagement:** Hochladen von Zertifikaten, Compliance-Nachweisen, ESG-Daten.

1.4.2 Lieferantenintegration – was das heißt

Lieferantenintegration bedeutet, dass die **Systeme des Lieferanten** und die **Systeme des Kunden** direkt miteinander verbunden sind.

Das kann passieren über:

- **EDI** (Electronic Data Interchange)
- **Peppol** (für E-Invoicing)
- **APIs** (Echtzeit-Datenübertragung)
- **SRM-Systeme** (Supplier Relationship Management)

1.4.3 Zusammenspiel im P2P-Prozess

1. **Bedarf:** Bestellung wird im ERP erstellt und automatisch ins Lieferantenportal übertragen.
2. **Bestätigung:** Lieferant bestätigt die Bestellung online.
3. **Lieferavis:** Lieferant meldet Liefertermin oder Versandstatus.
4. **Rechnung:** Lieferung erfolgt, Rechnung wird digital übermittelt.
5. **Status-Tracking:** Lieferant sieht jederzeit, ob die Rechnung geprüft, genehmigt oder bezahlt wurde.

1.4.4 Vorteile

Vorteil	Wirkung
Weniger E-Mails & Telefonate	Statusabfragen entfallen
Schnellere Prozesse	Direkter Datenaustausch statt manueller Erfassung
Höhere Datenqualität	Lieferanten pflegen Daten selbst, weniger Tippfehler
Compliance	Automatische Abfrage von Zertifikaten, ISO-Nachweisen etc.
Partnerschaftliche Zusammenarbeit	Transparenz stärkt die Lieferantenbeziehung

? Kurz gesagt:

Self-Service-Portale und Lieferantenintegration machen den P2P-Prozess **durchsichtiger, schneller und fehlerfreier** – Lieferanten werden zu **aktiven Teilnehmern** im digitalen Prozess, statt nur „Papierlieferanten“ zu sein.

1.5 Cloud, API-First & Plattform-Ökosysteme

- P2P-Lösungen laufen überwiegend **cloudbasiert** und sind modular erweiterbar.
- **API-first:** Systeme wie SAP, Coupa, Ariba, Basware verbinden sich nahtlos mit ERP, Banken und Analyse-Tools.
- **Marktplatzintegration** (Amazon Business, Mercateo) direkt in den Beschaffungsprozess.

☐ Cloud

- **Definition:** Die Cloud ist die Bereitstellung von IT-Ressourcen (Rechenleistung, Speicher, Datenbanken, Anwendungen usw.) über das Internet, anstatt lokal auf eigenen Servern.
- **Merkmale:**
 - Skalierbar (Ressourcen lassen sich flexibel hoch- und runterskalieren)
 - Nutzungsabhängige Bezahlung („Pay-as-you-go“)
 - Hohe Verfügbarkeit und Sicherheit
- **Beispiele:** Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, Google Cloud Platform.

❑ API-First

- **Definition:** API-First bedeutet, dass bei der Entwicklung von Software die **Programmierschnittstellen (APIs)** im Mittelpunkt stehen. Sie werden zuerst entworfen, bevor die eigentliche Anwendung oder Benutzeroberfläche entsteht.
- **Merkmale:**
 - Ermöglicht Interoperabilität zwischen Systemen
 - Fördert Wiederverwendbarkeit und Modularität
 - Unterstützt schnelle Integration mit Drittanbietern oder Partnern
- **Beispiel:** Ein Online-Shop entwickelt zuerst eine **Bestell-API**, die später sowohl vom eigenen Web-Frontend als auch von externen Partnern (z. B. Marktplätzen) genutzt werden kann.

❑ Plattform-Ökosysteme

- **Definition:** Plattform-Ökosysteme sind digitale Plattformen, die **verschiedene Akteure** (Unternehmen, Entwickler, Kunden, Partner) miteinander vernetzen und Wertschöpfung ermöglichen.
- **Merkmale:**
 - Netzwerk-Effekte (je mehr Teilnehmer, desto wertvoller die Plattform)
 - Offenheit durch APIs und Integrationen
 - Ermöglicht neue Geschäftsmodelle durch Drittanbieter-Innovationen
- **Beispiele:**
 - **App Stores** (Apple App Store, Google Play) → Entwickler stellen Apps bereit, Nutzer konsumieren.
 - **E-Commerce-Plattformen** (Amazon Marketplace, Shopify) → Händler, Kunden und Serviceanbieter interagieren.
 - **Cloud-Plattformen** (Salesforce, SAP, AWS) → Partner entwickeln Erweiterungen und Services.

? Zusammenspiel:

- **Cloud** ist die technologische Basis (Infrastruktur & Dienste).
- **API-First** sorgt dafür, dass Systeme modular und erweiterbar sind.
- **Plattform-Ökosysteme** entstehen, wenn viele Akteure über diese APIs und die Cloud-Infrastruktur miteinander verbunden werden und gemeinsam Mehrwert schaffen.

1.6 Nachhaltigkeit & ESG-Reporting

- CO₂-Fußabdruck und Nachhaltigkeitsdaten von Lieferanten fließen automatisch in den P2P-Prozess ein.
- Nachhaltige Lieferantenbevorzugung per automatischer Scorecard.
- Verknüpfung mit EU-Taxonomie & Lieferkettengesetz.

❑ Nachhaltigkeit

- **Definition:** Nachhaltigkeit bedeutet, Ressourcen so zu nutzen, dass heutige Bedürfnisse erfüllt werden, ohne die Möglichkeiten zukünftiger Generationen zu gefährden.
- **Dimensionen (Triple Bottom Line):**
 1. **Ökologie** – Schonender Umgang mit natürlichen Ressourcen, Reduktion von CO₂-Emissionen, Kreislaufwirtschaft.
 2. **Ökonomie** – Langfristig tragfähige Geschäftsmodelle, faire Wertschöpfung, Innovationen für nachhaltige Märkte.
 3. **Soziales** – Faire Arbeitsbedingungen, Diversität & Inklusion, gesellschaftliche Verantwortung.

- **Beispiele in Unternehmen:**
 - Einsatz erneuerbarer Energien
 - Reduzierung von Verpackungsmüll
 - Förderung von Mitarbeiterwohl & sozialem Engagement

❑ ESG-Reporting

- **Definition:** ESG steht für **Environmental, Social, Governance** – also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. ESG-Reporting ist die **standardisierte Berichterstattung**, wie Unternehmen in diesen Bereichen aufgestellt sind und welche Fortschritte sie machen.
- **Ziele:**
 - Transparenz für Investoren, Kunden, Regulierungsbehörden
 - Vergleichbarkeit von Nachhaltigkeitsleistungen
 - Risikomanagement (z. B. Klimarisiken, Lieferkettenrisiken)
- **Inhalte:**
 - **E (Environment):** CO₂-Bilanz, Energieverbrauch, Wasser- & Abfallmanagement
 - **S (Social):** Mitarbeiterzufriedenheit, Diversität, Menschenrechte in der Lieferkette
 - **G (Governance):** Unternehmensethik, Compliance, Transparenz, Vergütungssysteme
- **Regulatorische Rahmenwerke:**
 - **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive, EU)**
 - **GRI (Global Reporting Initiative)**
 - **SASB (Sustainability Accounting Standards Board)**
 - **TCFD (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures)**

? Zusammenspiel:

- **Nachhaltigkeit** ist das übergeordnete Ziel.
- **ESG-Reporting** ist das Werkzeug, um Fortschritte messbar, vergleichbar und überprüfbar zu machen.

1.7 Generative AI als „digitaler Assistent“

- Chatbots, die Fragen zu Rechnungen, Verträgen oder Lieferanten beantworten.
- Automatische Erstellung von Vertragsentwürfen oder Bestelltexten.
- Training auf unternehmensspezifischen Prozessen, um wirklich hilfreiche Antworten zu geben.

❑ Generative AI als „digitaler Assistent“

📘 Definition

Generative AI (z. B. Sprachmodelle wie GPT) ist eine Form von Künstlicher Intelligenz, die **selbstständig Inhalte erzeugen** kann – Texte, Bilder, Code, Präsentationen usw.

Als **digitaler Assistent** unterstützt sie Menschen im Arbeits- und Alltagskontext, indem sie **Informationen aufbereitet, Aufgaben automatisiert und Ideen generiert**.

❑ Typische Einsatzbereiche

- **Informationsassistent**
 - Beantwortet Fragen in natürlicher Sprache
 - Fasst komplexe Inhalte zusammen
 - Übersetzt Texte oder schreibt Berichte
- **Kreativassistent**
 - Generiert Marketingtexte, Artikel, Produktbeschreibungen
 - Erstellt Designs, Bilder oder Musik
 - Unterstützt Brainstorming & Ideengenerierung

- **Produktivitätsassistent**
 - Automatisiert Routineaufgaben (z. B. E-Mails, Meeting-Notizen)
 - Erstellt Code oder Dokumentationen
 - Personalisierte Empfehlungen & Planungen
- **Analyse- und Entscheidungsassistent**
 - Analysiert Daten und erstellt Visualisierungen
 - Liefert Szenarien oder Prognosen
 - Hilft bei komplexen Entscheidungsprozessen

Vorteile

- **Zeitersparnis:** Routineaufgaben werden automatisiert
- **Zugänglichkeit:** Fachwissen ist rund um die Uhr verfügbar
- **Individualisierung:** Antworten und Ergebnisse passen sich an Nutzerbedürfnisse an
- **Innovationstreiber:** Eröffnet neue Möglichkeiten für kreative und datengetriebene Arbeit

□ Grenzen & Herausforderungen

- **Genauigkeit:** Antworten können Fehler enthalten → „Human in the loop“ bleibt wichtig
- **Bias & Fairness:** KI kann unbewusste Vorurteile verstärken
- **Transparenz:** Entscheidungen müssen nachvollziehbar bleiben
- **Datenschutz:** Sensible Informationen müssen geschützt werden

? Fazit:

Generative AI als digitaler Assistent ist wie ein **universeller, anpassbarer Mitarbeiter**, der bei Wissensarbeit, Kreativität und Automatisierung unterstützt. Er ersetzt nicht den Menschen, sondern erweitert dessen Fähigkeiten.

1.8 Supplier Relationship Management (SRM)

Unternehmen gestalten ihre Zusammenarbeit mit Lieferanten **strategisch** und **systematisch**, anstatt nur Bestellungen und Rechnungen abzuarbeiten.

1.8.1 Grundidee

SRM ist das „**Beziehungsmanagement**“ zu Lieferanten – ähnlich wie CRM (Customer Relationship Management) für Kunden.

Ziel ist es:

- Die **Lieferantenbasis** optimal zu steuern
- **Qualität, Kosten und Lieferzeiten** zu verbessern
- Risiken in der Lieferkette zu reduzieren
- **Innovationen** gemeinsam mit Lieferanten zu entwickeln

1.8.2 Kernelemente

Typische Bausteine im SRM sind:

- **Lieferantenklassifizierung**
 - Strategische Lieferanten, Standardlieferanten, Spot-Lieferanten
 - Grundlage für die Art der Zusammenarbeit
- **Leistungsbewertung (Supplier Performance Management)**
 - KPIs wie Qualität, Termintreue, Preisentwicklung, Nachhaltigkeit
 - Scorecards & regelmäßige Reviews
- **Kommunikations- & Kollaborationsprozesse**
 - Gemeinsame Forecasts, Produktentwicklungen oder Prozessverbesserungen
 - Digital oft über **Supplier Portale** oder SRM-Plattformen

- **Risikomanagement**
 - Überwachung von finanziellen, geopolitischen oder Compliance-Risiken
 - Einhaltung von Standards (ISO, ESG, Lieferkettengesetz etc.)
- **Vertrags- und Rahmenvereinbarungsmanagement**
 - Gemeinsame Regeln, Preise und Lieferbedingungen dokumentieren und überwachen

1.8.3 Digitales SRM

Moderne SRM-Systeme (z. B. SAP Ariba, Jaggaer, Coupa) ermöglichen:

- **Zentrale Lieferantendatenbank**
- **Self-Service-Registrierung** für neue Lieferanten
- **Automatisierte KPI-Reports**
- Integration in **Purchase-to-Pay**-Prozesse

1.8.4 Unterschied zu „klassischer Beschaffung“

Klassische Beschaffung Supplier Relationship Management

Fokus: Preis & Bestellung Fokus: langfristige Partnerschaft

Transaktional Strategisch & kollaborativ

Lieferant als Kostenfaktor Lieferant als Wertschöpfungspartner

Reaktiv Proaktiv

? **Kurz gesagt:**

SRM heißt, **Lieferantenbeziehungen wie strategische Assets zu behandeln** – mit klaren Prozessen, Kennzahlen und einer langfristigen, partnerschaftlichen Perspektive.

2 EINSPARUNGSPOTENTIALS

Die **Einsparpotenziale** durch Digitalisierung im **Purchase-to-Pay (P2P)** hängen stark von Unternehmensgröße, Branche, Automatisierungsgrad und Ausgangssituation ab. Es gibt aber belastbare **Benchmark-Werte**, mit denen sich grob in Euro rechnen lässt.

2.1 Ausgangsbasis: heutige Kosten pro Prozessschritt

Studien von **APQC**, **Hackett Group**, **Ardent Partners** zeigen folgende Durchschnittskosten (Europa, mittelgroße bis große Unternehmen):

Prozessschritt	Manuell (€)	Digital/Automatisiert (€)
Bedarfsmeldung & Bestellung	15–25	3–7
Rechnungseingang & -prüfung	9–12	1–3
Genehmigung & Zahlung	3–5	0,5–1,5
Gesamt pro P2P-Transaktion	27–42	5–11

2.2 Typische Einsparquote

- **60–80 %** Kostenreduktion pro Transaktion
- Weniger **Fehler- & Nachbearbeitungskosten** (Reklamationen, Skontoverlust)
- Höhere **Liquiditätseffizienz** durch Skontonutzung & optimiertes Zahlungsziel

2.3 Beispielrechnung

- Ein Unternehmen mit:
- **100.000 Bestellungen/Rechnungen** pro Jahr
 - Durchschnittskosten **30 €** pro Transaktion (manuell)
 - **Ohne Digitalisierung:**
 $100.000 \times 30 \text{ €} = 3.000.000 \text{ € Prozesskosten}$
 - **Mit hohem Automatisierungsgrad (8 € pro Transaktion):**
 $100.000 \times 8 \text{ €} = 800.000 \text{ € Prozesskosten}$

? **Ersparnis: ~ 2,2 Mio. € pro Jahr**

2.4 Zusätzliche indirekte Potenziale

- **Skontooptimierung:** Mehr automatisierte, fristgerechte Zahlungen = +0,5–1 % Einkaufsvorteil → bei 100 Mio. € Einkaufsvolumen = **0,5–1 Mio. €**
- **Fehlervermeidung:** Weniger falsche Zahlungen, Rückbuchungen, Doppelbuchungen
- **Personalumverteilung:** Operative Buchhaltung kann zu wertschöpfenden Aufgaben wechseln

2.5 Grobe Orientierung

Unternehmensgröße	Dokumentvolumen p.a.	Mögliche Einsparung p.a. (€)
Mittelstand (~20.000 TX)	20.000	400.000 – 600.000
Großunternehmen (~100.000)	100.000	2 – 3 Mio.
Konzern (>500.000)	500.000+	10 – 15 Mio.

□ Kurz gesagt:

Wer den P2P-Prozess konsequent digitalisiert, kann **60–80 % der Prozesskosten** einsparen – bei großen Organisationen oft **Millionenbeträge jährlich**, zusätzlich zu Skonto- und Compliance-Vorteilen.

Supplier Relationship Management (SRM) bedeutet im Kern:

Unternehmen gestalten ihre Zusammenarbeit mit Lieferanten **strategisch** und **systematisch**, anstatt nur Bestellungen und Rechnungen abzuarbeiten.

2.6 Beispielrechnung mit Ausgangsparameter

- Anzahl der Bestellungen/Rechnungen pro Jahr: 50.000
- Aktuelle Prozesskosten: € 20,- (da Rechnungseingang bereits automatisiert ist)
- Geplantes Automatisierungsziel: 50 %
- Jährliches Einkaufsvolumen: 200 Mio (für Skonto- und Liquiditätseffekte)
- Aktueller Skonto-Nutzungsgrad: 99,99 %
- Geplanter Zeitraum für die Berechnung: 3 Jahre ROI

Als Benchmark werden die Durchschnittskosten aus aktuellen Studien verwendet

- **Manueller P2P-Prozess:** 20 € pro Rechnung
- **Vollautomatisierter P2P-Prozess:** 8 € pro Rechnung
- Dein **Automatisierungsgrad:** 50 % → 25.000 Rechnungen automatisiert, 25.000 manuell

2.6.1 Prozesskosteneinsparung pro Jahr

Aktuell (ohne Automatisierung)

- $50.000 \times 20 \text{ €} = 1.000.000 \text{ € Prozesskosten/Jahr}$

Zukünftig (50 % automatisiert)

- Automatisierte Rechnungen: $25.000 \times 8 \text{ €} = 200.000 \text{ €}$
- Manuelle Rechnungen: $25.000 \times 20 \text{ €} = 500.000 \text{ €}$
- Summe: **700.000 €**

Ersparnis pro Jahr

- $1.000.000 \text{ €} - 700.000 \text{ €} = 300.000 \text{ €}$

2.6.2 Skonto- & Liquiditätseffekte

- Annahme: Skontovorteil **0,01 %** bei 50 % Automatisierung
- 0,01 % von 200 Mio. € Einkaufsvolumen = **200.000 €** pro Jahr

2.6.3 Gesamteinsparung pro Jahr

Prozesskosten: **300.000 €**

Skonto & Liquidität: **200.000 €**

Summe pro Jahr: 500.000 €

2.6.4 Gesamteinsparung über 3 Jahre

$500.000 \text{ €} \times 3 \text{ Jahre} = 1.500.000 \text{ €}$

? Fazit:

Mit 90 % Automatisierung würdet ihr in 3 Jahren rund **1,50 Mio. €** an direkten und indirekten Kosten einsparen – **ohne** dabei Innovations- oder Qualitätsvorteile zu berücksichtigen.

3 TQS-SUPPORT

Unser qualifiziertes Supportteam unterstützt Sie gerne mit folgenden Leistungen:

Telefonsupport: +43 (2252) 508 708
oder per DW bei Ihrem persönlichen Projektbetreuer.
E-Mail-Support: support@tasklink.com
oder per Mail an Ihren persönlichen Projektbetreuer.
Remote-Support nach telefonischer Anfrage.
Vor-Ort-Support nach Vereinbarung individuell möglich.

Die Supportleistungen stehen Ihnen zu folgenden Zeiten zur Verfügung:

Servicezeiten: Mo- Do 8:00 – 16:00 Uhr
Fr 8:00 – 12:00 Uhr (individuelle Vereinbarungen möglich)
[Link zur Internet Support-Seite](#)