



**Leitfaden für
Dynamic Discounting:**
Mehr Barmittel freisetzen
und mehr Wert schaffen

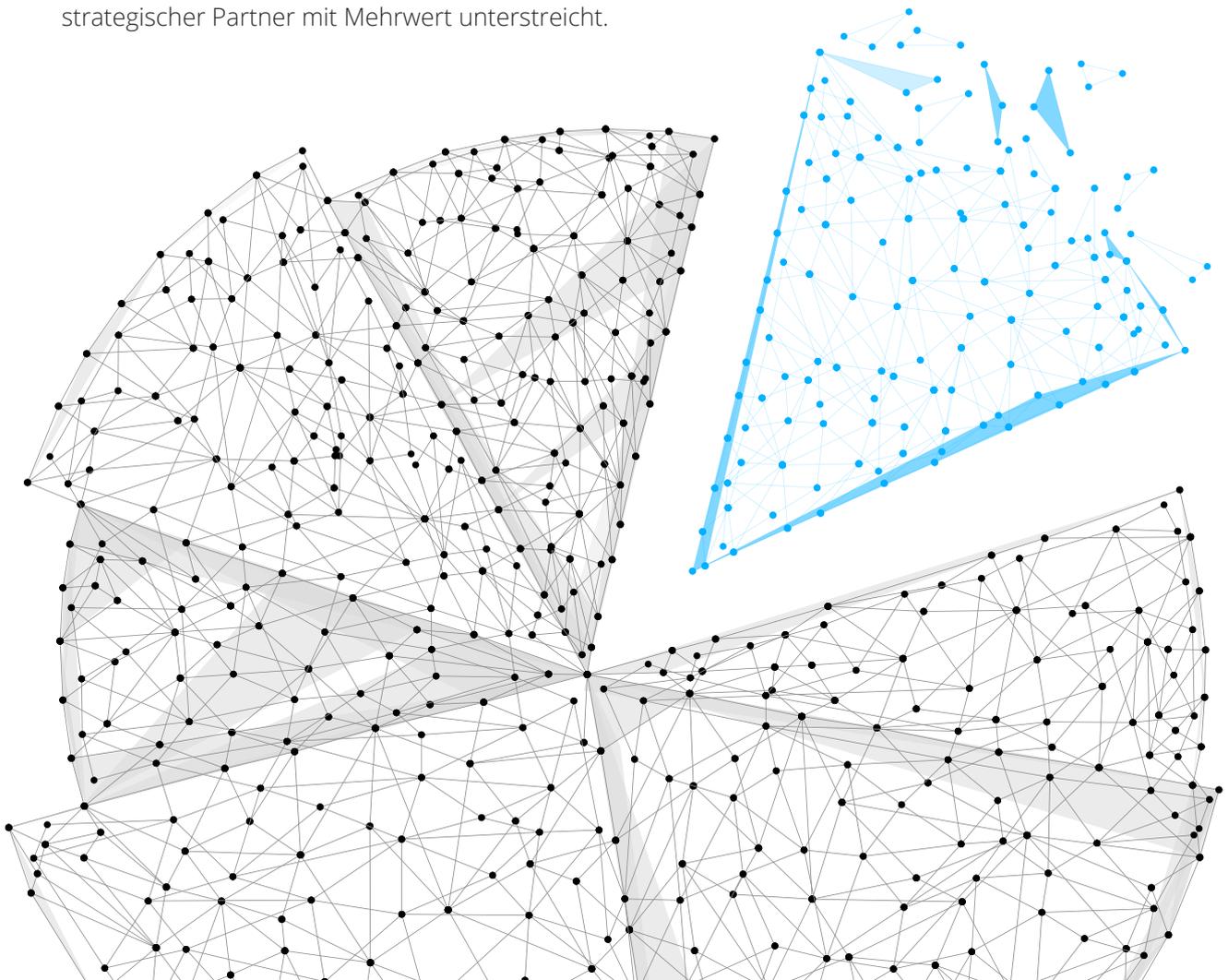
TRADESHIFF[®]
Quick & Dirty Guides

Wir wissen, dass das Leben von Unternehmensfinanzchefs im Moment komplex ist.

Sie verwalten mehr Barmittel als je zuvor und ein geeignetes Zuhause für alle zu finden, kann schwierig sein. Die Zinssätze sind niedrig — was minimale Erträge bedeutet. Inzwischen wird die Eignung geläufiger Anlageinstrumente wie Bankeinlagen und Geldfonds aufgrund neuer Vorschriften hinterfragt.

Ist an der Zeit, eine Alternativoption zu finden.

In diesem Leitfaden zeigen wir Ihnen, wie Dynamic Discounting eine attraktive, risikofreie Anlageoption für die überschüssigen Barmittel Ihres Unternehmens bietet. Wir zeigen Ihnen auch, wie die Lösung Wert direkt im Unternehmen freisetzt und die Position der Finanzabteilung als strategischer Partner mit Mehrwert unterstreicht.



Einführung

Im Hinblick auf die Anlage von kurzfristigen Barmitteln ist es leicht, beim Status quo zu bleiben. Die meisten Finanzchefs hinterlegen die Barmittel des Unternehmens bei der Bank oder investieren in Geldfonds. Das ist eine verständliche Strategie: Das ultimative Ziel der Finanzabteilung ist, ein sicheres Zuhause für die Barmittel zu finden, sodass sie verfügbar sind, wenn das Unternehmen sie benötigt.

Damit verpasst die Finanzabteilung jedoch eine große Gelegenheit, ihre Barmittel strategischer zu nutzen. Und bei Strategie geht es nicht nur darum, zu versuchen, mit minimalem Risiko unwesentlich höhere Erträge zu erzielen. Es bedeutet Nutzen für die Organisation als Ganze sowie für ihr Lieferantenökosystem, die Schaffung eines Wettbewerbsvorteils für Ihr Unternehmen.

Wie können Sie das erreichen? Die Antwort ist **Dynamic Discounting**. Als Finanzexperte haben Sie wahrscheinlich bereits von Dynamic Discounting gehört. Die Lösung, die Käufern ermöglicht, genehmigte Lieferantenrechnungen im Gegenzug für einen Rabatt vor dem Fälligkeitsdatum zu begleichen, existiert bereits seit mehr als einem Jahrzehnt. Sie ist immer noch kein Standard und es ist unklar warum.

Zahlreiche weltweit führende Unternehmen, die die Lösung nutzen, sind der Ansicht, dass sie der Finanzabteilung im Gegensatz zu jeder anderen Lösung im heutigen Umfeld eine kurzfristige Anlageoption mit hohen Erträgen und geringem Risiko bietet. Sie verringert ebenfalls die Kosten der Waren für die Beschaffung. Sie fördert die Effizienz und Automatisierung der Kreditorenbuchhaltung. Und gibt den Lieferanten Zugang zu unmittelbar verfügbarem und kostenwirksamem Kapital.

Wenn Sie sie nicht verwenden, verpassen Sie etwas.

Hier sind einige schnelle Tipps, um Ihnen zu erleichtern, den Business Case für Dynamic Discounting zu erstellen und damit zu beginnen, höhere Erträge auf Barmittel zu erzielen – eine Lösung, die Ihre Lieferanten mögen werden.

1

LASSEN SIE IHRE ÜBERSCHÜSSIGEN BARMITTEL HÄRTER ARBEITEN

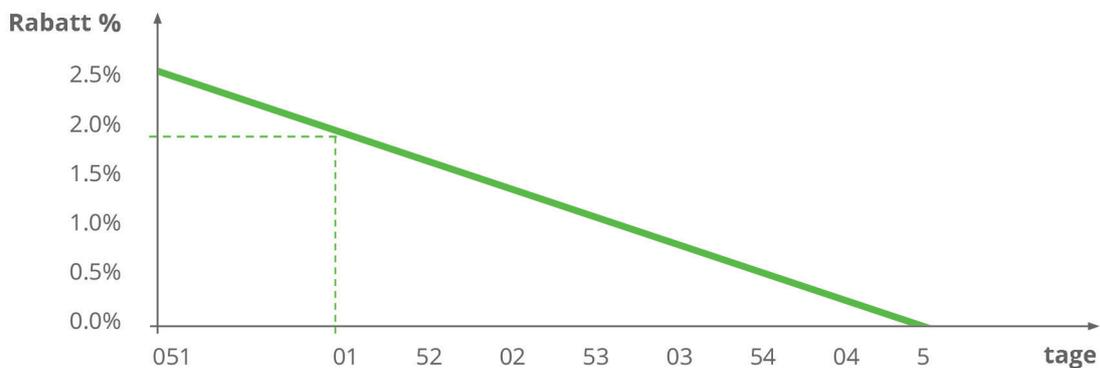
Vor allem ermöglicht Dynamic Discounting der Finanzabteilung, eines ihrer fundamentalen Ziele zu erreichen: Erzielung risikofreier Erträge auf die überschüssigen Barmittel des Unternehmens.

Seit der Krise von 2008 haben die größten Unternehmen der Welt Billionen Dollar gehortet. Allein in den USA horten Unternehmen Barmittel in Höhe von 1,84 Billionen USD. Die Optionen, die Finanzchefs zur Verfügung stehen, wenn sie ein Zuhause für alle diese Barmittel suchen, wurden jedoch durch noch nie dagewesene niedrige Zinssätze und geänderte Vorschriften beschränkt.

Ja, die Finanzabteilung kann die Barmittel bei einer Bank parken oder in Geldfonds investieren. Und das sind sicher Optionen mit geringem Risiko, mit diesen Anlageoptionen, die quasi keine Erträge bringen, ist es jedoch schwierig, die Barmittel des Unternehmens arbeiten zu lassen und die Erträge zu maximieren. Darüber hinaus unterliegen diese Produkte Vorschriften, was sie weniger attraktiv macht als sie früher waren.

In diesem Umfeld bietet Dynamic Discounting eine wirkungsvolle Alternative. Durch die Investition eines Teils des Betriebskapitals in ein Programm, um Lieferanten im Gegenzug für einen Rabatt frühzeitig zu bezahlen, erzielt die Finanzabteilung sehr viel höhere Erträge auf Barmittel als anderweitig möglich.

Diese Erträge schwanken abhängig von Umständen wie Branche, Region und Umfang des Programms. Vorsichtig geschätzt kann Dynamic Discounting jedoch einen risikofreien Ertrag von 8 % bis 12 % effektiven Jahreszins auf überschüssige Barmittel erwirtschaften — wobei einige Tradeshift-Kunden von Erträgen von mehr als 20 % effektiven Jahreszins profitieren.



Wie klingt das? Hier sind einige praktikable nächste Schritte, um Ihr Dynamic-Discounting-Projekt zu starten.

QUICK:

Kalkulieren Sie die Erlöse aus traditionellen, kurzfristigen Anlagen und vergleichen es mit den potenziellen Erlösen aus Dynamic Discounting

EASY:

Sie werden glänzen wenn Sie die zusätzlichen Erlöse Ihrem CFO vorstellen, er wird es lieben. Er ist ein entscheidender Sponsor des Projekts und die Implementierung wird schwierig, wenn Sie seine Unterstützung nicht gewinnen.

2

STELLEN SIE DER BESCHAFFUNG DIE WERKZEUGE FÜR DEN ERFOLG BEREIT

Moderne Finanzexperten müssen die Grenzen ihrer eigenen Abteilung überschreiten und versuchen, im gesamten Unternehmen Wert zu schaffen. Die Einführung eines Dynamic-Discounting-Projekts ist die perfekte Möglichkeit, dies zu tun.

Betrachten Sie beispielsweise den Wert, den es für die Beschaffung erzielen kann. Der Schwerpunkt der KPIs der Beschaffung liegt häufig auf der Senkung der Kosten für die eingekauften Waren. Das ist eine komplexe Aufgabe, die Monate, wenn nicht Jahre an Verhandlungen und schwieriger Vertragsumgestaltung in Anspruch nimmt.

Ein Dynamic-Discounting-Programm ermöglicht der Beschaffung, einen Teil des Wegs, wenn nicht den ganzen Weg zur Erreichung dieser Ziele zurückzulegen — fast über Nacht. Stufenweise Rabatte auf große Mengen an Rechnungen summieren sich schnell, was zu einer deutlichen Senkung der Gesamtausgaben führt.

Dynamic Discounting kann der Beschaffung auch ein Werkzeug bereitstellen, um die Lieferantenbeziehungen zu stärken. Das ist ein großer Teil des Wegs zur Verringerung des Risikos in der Lieferkette. Teams für strategische Beschaffung können es auch verwenden, um andere Initiativen zu unterstützen. Sie können Lieferanten, die fristgerecht liefern, beispielsweise bevorzugte Finanzierungssätze bieten.

Hier folgt einige Ratschläge zur Beteiligung der Beschaffung und anderer Abteilungen am Projekt.

QUICK:

Denken Sie bei der Erstellung eines Business Case für Dynamic Discounting an den Wert, das es über die Finanzabteilung hinaus bieten kann.

EASY:

Sprechen Sie mit den Abteilungen, bei denen Sie meinen, dass sie von Dynamic Discounting profitieren, wenn Sie gut dastehen möchten. Beteiligen Sie sie am Projekt, sodass sie maximalen Wert schaffen können.

3

UNTERSTÜTZUNG DER SUPPLY CHAIN

Finanzabteilungen müssen sich stets als erstes auf den eigenen Barmittelbedarf des Unternehmens konzentrieren. Führende Finanzabteilungen erkennen jedoch, dass ihr Unternehmen in einem Ökosystem tätig ist und dass der Barmittelbedarf seiner Supply Chain ebenso wichtig ist.

Natürlich kämpfen zahlreiche Unternehmen in der globalen Supply Chain mit dem Working Capital. Das liegt daran, dass die Käufer längere Zahlungsfristen verlangen und die Banken nicht gewillt sind, weiter unten in der Lieferkette Kredite zu gewähren. Diese Situation könnte dazu führen, dass Lieferanten nicht in der Lage sind, die Nachfrage zu befriedigen, oder auch dazu, dass wichtige Lieferanten ausfallen. Und wenn Ihre Lieferkette ausfällt, dauert es nicht lange, bis auch Sie ausfallen.

Dynamic Discounting kann diese Risiken mindern, indem den Lieferanten Zugang zu unmittelbar verfügbarer und kostengünstiger Finanzierung gegeben wird. Darüber hinaus bedeutet die Flexibilität des Dynamic Discounting, dass die Lieferanten auswählen können, auf welche Rechnungen sie Rabatt gewähren, was zu einer Partnerschaft führt, die gemeinsamen Wert schafft.

Die Lösung kann weitere langfristige Vorteile bieten. Beispielsweise kann sie das Unternehmen als bevorzugten Kunden positionieren, was Ihnen einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz gibt. Zugang zu preisgünstigerem Kapital kann dem Lieferanten ebenfalls ermöglichen, innovativ zu sein und die Kosten der von ihm gelieferten Produkte zu verbessern oder zu senken.

Lieferantenakzeptanz zu gewinnen ist entscheidend für den Erfolg jedes Dynamic-Discounting-Programms. Hier folgen einige Ratschläge zur Gewinnung von Lieferanten.

QUICK:

Nehmen Sie sich etwas Zeit, um die Betriebskapitalposition Ihrer Lieferanten zu betrachten, um zu sehen, ob sie zu kämpfen haben. Die Beschaffung kann hier nützliche Einblicke bieten — wenn Lieferanten nicht in der Lage sind, Bestellungen anzunehmen, oder nicht fristgerecht liefern beispielsweise, deutet dies häufig auf ein Betriebskapitalproblem hin.

EASY:

Arbeiten Sie mit der Beschaffung zusammen, wenn Sie gut dastehen möchten, um die Vorteile des Dynamic Discounting für Lieferanten zu erklären. Deren Akzeptanz ist entscheidend für den Erfolg des Programms. Sie müssen spüren, dass Dynamic Discounting dazu dient, ihnen zu nutzen.

4

PROBLEME DER KREDITORENBUCHHALTUNG LÖSEN

Fragen Sie einen Kreditorenbuchhaltungsexperten und er wird Ihnen sagen, dass er unverhältnismäßig viel Zeit damit verbringt, Telefonanrufe und E-Mails von Lieferanten, die Bezahlung fordern, zu beantworten. Das ist Zeit, die er besser mit der Durchführung von Analysen und der Optimierung von Prozessen verbracht hätte. Indem der Lieferant die Kontrolle darüber erhält, wann er bezahlt wird, kann ein Dynamic-Discounting-Programm dieses Problem beseitigen und die Finanzabteilung in den Augen der Kreditorenbuchhaltung zum Held machen.

Die Nutzung des Dynamic Discounting als Katalysator für die Digitalisierung fördert ebenfalls die gesteigerte Zusammenarbeit zwischen Finanzabteilung und Kreditorenbuchhaltung. Es stellt sicher, dass wertvolle Daten wie Rechnungen, Bestellungen und Gutschriften an die Finanzabteilung weitergegeben werden. Dadurch wird der Finanzabteilung ermöglicht, mit der Kreditorenbuchhaltung zusammenzuarbeiten, um bei den Zahlungsfristen strategischer zu sein und besser zu verstehen, wann Zahlungen erfolgen. Dies trägt zur Unterstützung des Unternehmens bei der Erreichung seiner Betriebskapitalziele bei.

Die Kreditorenbuchhaltung erkennt anfänglich wahrscheinlich nicht unbedingt, wie das Dynamic-Discounting-Programm für sie von Nutzen ist. Befolgen Sie diese Schritte und gewinnen Sie ihre Akzeptanz.

QUICK:

Verstehen Sie die Problempunkte der Kreditorenbuchhaltung und deren Gründe.

EASY:

Nutzen Sie Dynamic Discounting als Katalysator für die Digitalisierung der Kreditorenbuchhaltung, wenn Sie gut dastehen möchten. Arbeiten Sie danach mit der Kreditorenbuchhaltung zusammen, um die gemeinsame Nutzung von Daten zwischen den Abteilungen zu fördern und nutzen Sie dies, um sowohl die Finanzabteilung als auch die Kreditorenbuchhaltung in ihrer strategischen Funktion zu fördern.

5

END-TO-END-DIGITALISIERUNG FÖRDERN

Die Stärke des Dynamic Discounting bei der Förderung der End-to-End-Digitalisierung im Procure-to-Pay-Prozess wird häufig übersehen. Dynamische Rabatte funktionieren nur, wenn Käufer und Lieferanten gemeinsam an einer digitalen Plattform arbeiten, die die Geschwindigkeit und Effizienz im Prozess steigert.

In der Realität werden die meisten Unternehmen durch Papierrechnungen von den Lieferanten ins Stocken gebracht. Das liegt daran, dass die Lieferanten eine Änderung ihrer Prozesse unter Umständen ablehnen oder dass ihnen der Prozess, der ihnen von der vorgeschlagenen Lösung geboten wird, nicht gefällt. In Forschungen von Ardent Partners wird festgestellt, dass das Durchschnittsunternehmen von weniger als 25 % seiner Lieferanten elektronische Rechnungen erhält. Daher bleibt, trotz der großen, in einen digitalen Prozess gesetzten Hoffnungen, sehr viel Papier im System, was zu Ineffizienz und erhöhten Kosten führt.

Hier kommt Dynamic Discounting ins Spiel. Wenn die Beschaffung Lieferanten überzeugen kann, dass sie Zugang zu beschleunigtem Cashflow erhalten, wenn sie die e-Invoicing-Plattform nutzen, ist das ein echter Anreiz dazu, Prozesse zu verändern.

Es lohnt sich wegen Dynamic Discounting, den eigenen Procure-to-Pay-Prozess des Unternehmens zu digitalisieren. Letztlich macht es keinen großen Unterschied, ein System zur Genehmigung von Rechnungen innerhalb von drei Tagen einzurichten, wenn sie ohnehin in ERP auf Zahlung warten. Mit Dynamic Discounting wird jede genehmigte Rechnung zu einem Vermögenswert mit echten Auswirkungen für das Endergebnis in Dollar und Cent.

Befolgen Sie diese Schritte, um Ihren Geschäftsfall zu zementieren.

QUICK:

Finden Sie heraus, wie viele Lieferanten noch immer Papierrechnungen ausstellen, und warum dies so bleibt.

EASY:

Arbeiten Sie mit der Beschaffung und Kreditorenbuchhaltung zusammen, um die Vorteile von e-Invoicing mit dem Mehrwert von Dynamic Discounting an den Mann zu bringen, und erleben Sie, wie die Akzeptanzraten in die Höhe schnellen.

FAZIT

Der beträchtliche Vorteil des Dynamic Discounting ist klar: Es bietet der Finanzabteilung eine kurzfristige Anlageoption mit hohen Erträgen und geringem Risiko. Aber das ist nicht alles: Dynamic Discounting bietet der Finanzabteilung zudem ein Werkzeug, das für das Unternehmen als Ganzes immensen Wert schafft. Aus diesem Grund kann Dynamic Discounting die Finanzabteilung in exklusives Terrain befördern, wodurch sichergestellt wird, dass das restliche Unternehmen diese als den strategischen Mehrwertpartner anerkennt, den Sie immer haben wollten.

	Ihr Unternehmen	Ihre Lieferanten
 Stärkung der Lieferantenbeziehungen	<ul style="list-style-type: none">• Schaffung einer gesünderen Lieferkette• Verringerung der Supply-Chain-Risiken	<ul style="list-style-type: none">• Verbessertes Management offener Forderungen• Verbesserte Cashflow-Prognosen
 Optimierung des Betriebskapitals	<ul style="list-style-type: none">• Risikofreie, höhere Erträge auf Barmitte• Nutzen Sie mehr Rabatte	<ul style="list-style-type: none">• Schnellerer Zugang zu Barmitteln• Kein Verbrauch von Lieferantenkreditlinien
 Verbesserte Effizienz	<ul style="list-style-type: none">• Entlastung von Lieferantenanfragen	<ul style="list-style-type: none">• Vollständige Einsicht in den Rechnungsstatus• Automatische frühzeitige Begleichung von Rechnungen

ÜBER TRADESHIFT?

Tradeshift treibt Supply-Chain-Innovation für die digital vernetzte Wirtschaft voran. Als das führende Unternehmen für Supply-Chain-Zahlungen und -Marktplätze hilft das Unternehmen Käufern und Lieferanten, alle ihre Handelstransaktionen zu digitalisieren, bei jedem Vorgang zu kooperieren und sich mit jeder beliebigen Supply-Chain-App zu verbinden. Mehr als 1,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern vertrauen auf Tradeshift, um mehr als eine halbe Billion US-Dollar an Transaktionswert zu verarbeiten, was es zum größten globalen Geschäftsnetzwerk für Kauf und Verkauf macht. Entdecken Sie Commerce For All auf tradeshift.com

TRADESHIFT

Um mehr zu erfahren, rufen Sie uns unter +1-800-381-3585 an oder senden Sie eine Email an info@tradeshift.com.