



# Das Trugbild der digitalen Transformation: Verändern sich Finanzunternehmen wirklich zum Besseren hin?

Wir betrachten den aktuellen Stand der digitalen Transformation der Kreditorenbuchhaltung im Finanzdienstleistungssektor, um herauszufinden, ob tatsächlich eine positive Veränderung stattfindet.

**TRADESHIFT**

Exklusive Studie von  
 IDG  
CONNECT

# Überblick

- Während 60 Prozent der Finanzdienstleistungsunternehmen angeben, dass sie sich inmitten einer digitalen Transformation befinden, haben nur 10 Prozent dieses Vorhaben bereits zu Ende geführt. Was bedeutet das? Findet eine Transformation wirklich statt?
- 33 Prozent der Unternehmen gaben an, dass Workflow-Silos ein wichtiges Thema sind, aber nur zwei Prozent sagen, dass das Aufbrechen dieser Silos ein Hauptziel ist.
- Zielsetzungen innerhalb der Transformation der Kreditorenbuchhaltung, wie z. B. die Umstellung von Papier- auf digitale Rechnungsstellung, waren mit nur 18 Prozent überraschend niedrig.
- 78 Prozent der Finanzmanager gaben an, dass sie derzeit die elektronische Rechnungsstellung verwenden, während 60 bzw. 50 Prozent erklärten, dass PDF-Dateien per E-Mail und papierbasierte Rechnungen immer noch sehr häufig Anwendung finden.
- 56 Prozent der Finanzdienstleister wählten die „automatisierte Datenerfassung und -extraktion“ (z. B. optische Texterkennung) als die bevorzugte Technologie, die im Rahmen eines digitalen Transformationsprojekts eingeführt werden soll.
- 90 Prozent der Finanzmanager gaben an, dass ihre digitalen Transformationsprojekte die gestellten Projektziele bereits erreichen.

## WISSENSCHAFTLICHER HINTERGRUND

Um mehr über den aktuellen Status und die zukünftigen Pläne von Projekten zur Transformation von Kreditorenbuchhaltung (AP) und Procure-to-Pay (P2P) zu erfahren, hat IDG Connect im Auftrag von Tradeshift eine Umfrage bei 150 Unternehmensorganisationen aus dem Vereinigten Königreich, der DACH-Region, Skandinavien, den Benelux-Ländern und den Mittelmeerregionen in Europa durchgeführt. Die Studie wurde mit Entscheidungsträgern aus dem Finanz- und Rechnungswesen von Unternehmen durchgeführt, die in den Bereichen Einzelhandel, Finanzdienstleistungen sowie Industrie- und Konsumgüterproduktion tätig sind, und legt den Schwerpunkt auf bestehende Praktiken, Herausforderungen, Pläne, sowie Wahrnehmung von digitalen Transformationsprojekten.

## Einführung:

# Die Geschichte lehrt uns den Wandel

Vor zehn Jahren mussten Finanzinstitutionen, zumindest die, die überlebt hatten, nach der Finanzkrise des Jahres 2008 ihre Wunden lecken. 2009 war die Lage noch immer so prekär, dass sich die G20-Staaten auf ein globales Konjunkturpaket in Höhe von einer Billion US-Dollar einigten, um angeschlagenen Volkswirtschaften wieder auf die Beine zu helfen. Neue Regeln für das Bankwesen und ein hartes Durchgreifen gegen Steuerparadiese begleiteten die Hilfspakete, und die Finanzdienstleistungsbranche kam weitgehend wieder in Schwung.

„Der Patient ist stabil und in guter Verfassung“, sagte der damalige US-Präsident Barack Obama. Allerdings erkannten nur wenige Menschen das Ausmaß, in welchem dieser plötzliche Marktschock den Stein für eine nachhaltigere Veränderung ins Rollen gebracht hatte. Neue, disruptive, technologiegetriebene Marktteilnehmer traten ins Rampenlicht und boten neue digitale Finanzdienstleistungen an, die die etablierten Finanzinstitute herausforderten. Die asiatischen Märkte und Finanzunternehmen wuchsen ebenfalls schneller, und nun sehen sich Finanzdienstleistungsunternehmen in ganz Europa und den USA einem beispiellosen Wettbewerb ausgesetzt.

Die wichtigste Lektion, die wir aus dieser Zeit gelernt haben, ist, nichts als selbstverständlich zu betrachten. Wandel ist unausweichlich, er wird durch neue Technologien gestützt und vorangetrieben. Die digitalen Disruptoren werden nicht verschwinden, und wie Professor Xavier Vives, Experte für Industrieökonomie an der University of California, in seinem

OECD-Papier **Digitale Disruption auf den Finanzmärkten** feststellt, müssen die etablierten Unternehmen „durch Umstrukturierung und die Einführung fortschrittlicherer Technologien effizienter werden“.

Wie das weltweite professionelle Dienstleistungsunternehmen PwC in seinem Bericht **Finanzdienstleistungstechnologie im Jahr 2020 und darüber hinaus** feststellte, steht die Technologie im Mittelpunkt der Finanzbranche. In dem Bericht wurden zehn wettbewerbsfähige Technologien hervorgehoben, die den Sektor im Jahr 2020 beeinflussen werden. FinTech, so heißt es, treibt das neue Geschäftsmodell voran, während die Sharing Economy in jeden Teil des Finanzsystems eingebettet wird. Blockchain, Customer Intelligence, Fortschritte in der Robotik und KI, die Public Cloud und Internetsicherheit werden alle den Markt und den Aufbau von Unternehmen verändern.

Die digitale Transformation im Finanzdienstleistungssektor ist deshalb entscheidend für dessen Fortbestand; es geht jedoch nicht nur um Effizienz, sondern auch um Innovation und Geschwindigkeit. Digitale Technologien können die Unternehmensleistung verbessern und die Abgrenzung zu anderen Unternehmen ermöglichen. Wo aber fängt man an, und wo hört man auf?

In diesem Bericht haben wir versucht, die Herausforderungen und Ziele der digitalen Transformation im Bereich Kreditorenbuchhaltung für Finanzdienstleistungsunternehmen herauszustellen. Wie kann die Umgestaltung des Back-Office dazu beitragen, das Front-Office zu revolutionieren? Wir haben untersucht, wie Manager den Fortschritt ihrer Projekte einschätzen und wo es Stolpersteine gibt. Wir möchten veranschaulichen, wo die Transformation eine stärkere Gewichtung braucht, und zeigen einige der typischen Irrtümer auf, die in Unternehmen vorherrschen.



## Digitale Lösungen oder digitale Transformation? Diese Technologien sind für Finanzunternehmen der Schlüssel zum Wandel in der Kreditorenbuchhaltung

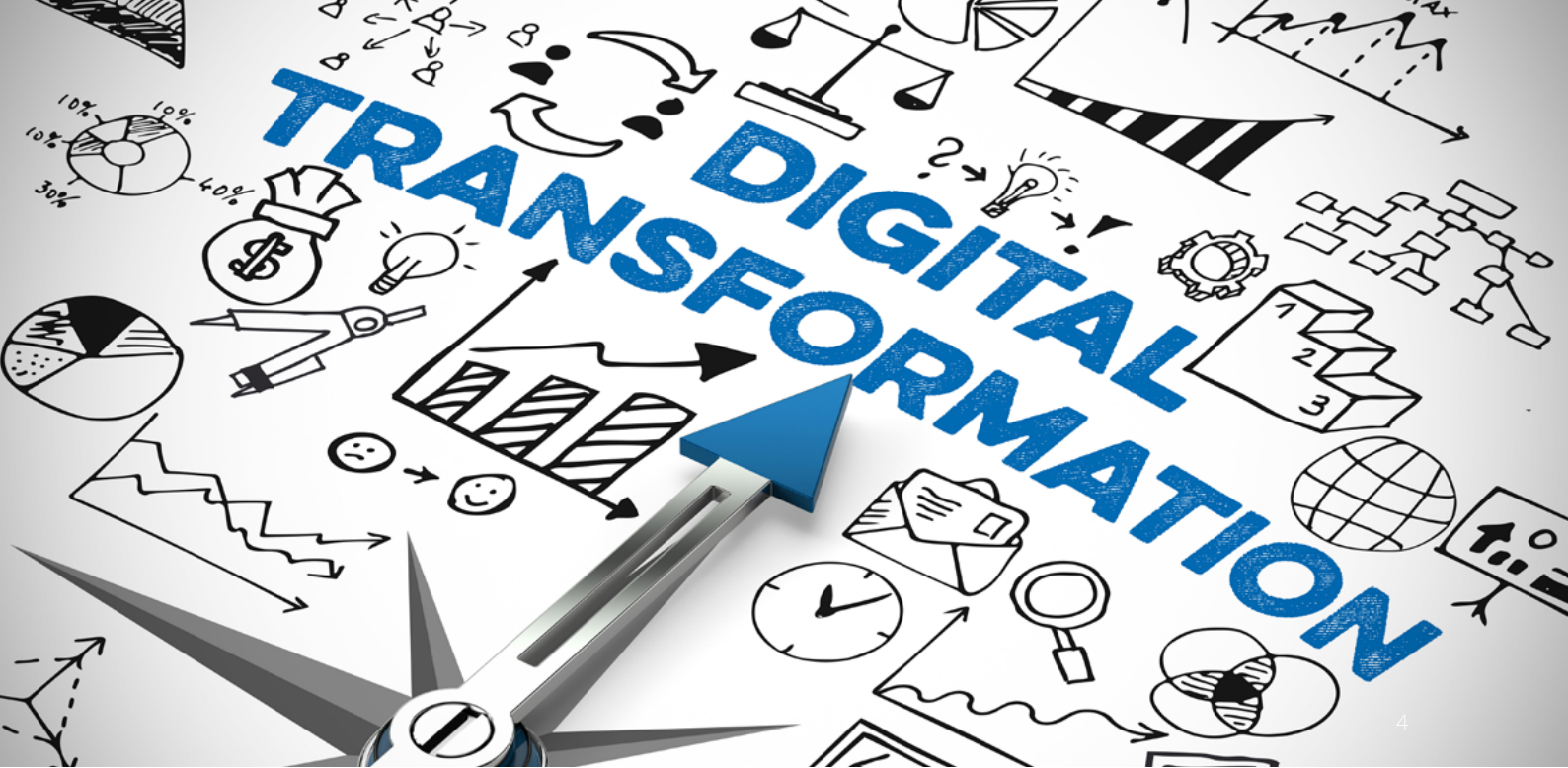
In unserer Studie gaben 78 Prozent der Finanzmanager an, dass sie derzeit elektronische Rechnungsstellung verwenden, während 60 bzw. 50 Prozent erklärten, dass PDF-Dateien per E-Mail und papierbasierte Rechnungen immer noch sehr häufig Anwendung finden.

Auf die Frage „Welche Technologien nutzen Sie oder welche würden Sie im Rahmen eines Projekts zur AP-Digitalisierung verwenden?“ entschieden sich 56 Prozent der Finanzdienstleistungsunternehmen für „automatische Datenerfassung und -extraktion (z. B. optische Texterkennung)“. Ein hoher Prozentsatz der Befragten wählte die meisten der aufgeführten Technologien, wobei die elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing) mit 62 Prozent an erster Stelle stand.

Wie unterscheidet sich dies von dem, was die Kreditorenbuchhaltungsabteilungen von Finanzdienstleistern derzeit verwenden?

Es überrascht vielleicht nicht, dass 50 Prozent der Unternehmen der Meinung sind, dass die Rechnungsfreigabe zu lange dauert, während 46 Prozent über die hohen Kosten der Rechnungsbearbeitung klagen.

Es herrscht möglicherweise die Fehlannahme, dass die digitale Transformation mit der Einführung elektronischer Lösungen, wie der optischen Texterkennung, gleichzusetzen ist. Dadurch werden eine Reihe von Fragen aufgeworfen, z. B.: Sind Texterkennung und Scannen wirklich langfristige Lösungen für die Kreditorenbuchhaltung? Die Bandbreite der derzeit angewandten Lösungen deutet auch auf Komplexität und mangelnde Standardisierung hin, was an sich schon zu Ineffizienz und hohen Kosten führt. Und doch erweisen sich diese Technologien für eine bedeutende Anzahl von Unternehmen als attraktiv.



## Die Realität der Kreditorenbuchhaltungspläne – ein Blick auf die Praxis

Wenn man die Ziele von Kreditorenbuchhaltungs-Teams betrachtet, ist es verständlich, dass sie sich angesichts der Zielsetzungen Lösungen zuwenden, die Scannen und optische Texterkennung beinhalten.

Auf die Frage: „Was sind/wären die wichtigsten Ziele Ihrer Pläne für die digitale Transformation der Kreditorenbuchhaltung?“ waren die wichtigsten Antworten die Verbesserung der Prozesseffizienz (42 Prozent), die Automatisierung und Reduzierung des Zeitaufwands für die Rechnungsfreigabe (40 Prozent) und die Senkung der Kosten (42 Prozent).

Konzentrieren sich die Kreditorenbuchhaltungen zu sehr auf die Prozesse und setzen Technologie nur ein, um wahrgenommene Engpässe und sogar Sicherheitsrisiken anzugehen?

Ein Finanzmanager aus Spanien erklärte uns folgendes:

„Die Herausforderungen, die wir durch die Transformation überwinden möchten, sind die Risiken im Zusammenhang mit dem Durchsickern von Informationen, die Einsparung von Papierkosten sowie andere veraltete Vorgehensweisen. Mehr Transparenz innerhalb der Abteilung und des Managements ist wichtig. Um Innovationen und ein stärkeres Bewusstsein

am Arbeitsplatz zu schaffen, ist eine deutlichere Einbeziehung der Teams nötig. Dies wird uns dabei helfen, die Effizienz zu steigern und die Bearbeitungszeit für die Durchführung jedweder Tätigkeiten zu verkürzen.“

Das ist ein weit verbreitetes Thema, und Papier ist nach wie vor von zentraler Bedeutung für die Kreditorenbuchhaltung. Ein von uns befragter Finanzmanager aus Dänemark stellte fest:

„Wir arbeiten häufig mit Papier, auch bei Rechnungen, und nach unserer Prüfung ist dies keine gute Lösung. Auf diesen Dokumenten sind viele Informationen festgehalten, und dies stellt ein großes Risiko dar. Wir möchten nicht, dass Informationen in falsche Hände geraten.“

Ein dänisches Versicherungsunternehmen teilte uns mit, dass es ein ERP-System einführt, um papierbasierte Prozesse und bestehende elektronische Hilfsmittel zur Bewältigung des Papieraufkommens zu ersetzen.

„Wir haben vor etwa zwei Jahren damit begonnen, die meisten unserer Accounts vom alten System auf das neue umzustellen“, so der Finanzmanager. „Darüber hinaus aktualisieren wir unser System zum Scannen der Rechnungen, um den Automatisierungsprozess zu vereinfachen. Wir haben eine Kombination aus Hardware- und Softwaresystemen eingeführt, die uns dabei helfen, manuellen Aufwand zu verringern. Der Plan der Kreditorenbuchhaltung ist es, eine interne Strategie zu entwickeln, damit das Unternehmen seine Kunden in einer Art und Weise betreuen kann, die besser organisiert ist.“

## Kommt Erfolg nur durch Effizienz oder können Finanzdienstleister mehr tun?

Während solide 60 Prozent der Finanzdienstleistungsunternehmen behaupten, dass sie sich derzeit in einer digitalen Transformationsphase befinden und dass diese Transformation noch lange andauern wird, gaben 12 Prozent an, dass sie so eine Transformation bereits abgeschlossen haben. Das ist interessant. Haben sich diese Unternehmen wirklich verändert? Kann ein Unternehmen je damit aufhören, sich zu verändern?

In Bezug auf die digitale Transformation im Bereich der Kreditorenbuchhaltung gaben 60 % an, dass sie sich gerade im Umbruch befinden, und 12 % behaupteten, dass die Projekte abgeschlossen sind. Aber: Sind diese Projekte tatsächlich erfolgreich?

Unseren Untersuchungen zufolge ist etwa die Hälfte der Finanzdienstleister der Meinung, dass ihre Projekte sehr erfolgreich sind. Die Mehrheit der Befragten bewertete Projekte überdurchschnittlich gut (sieben oder acht von insgesamt zehn Punkten), wobei die meisten Unternehmen (90 Prozent) angaben, dass die Transformation im Hinblick auf die Erreichung der Projektziele erfolgreich war. Angesichts der Tatsache, dass so viele Unternehmen mit Verzögerungen bei der Rechnungsstellung und hohen Kosten zu kämpfen haben (siehe vorheriger Abschnitt),

stellt sich die Frage, ob sich diese Unternehmen tatsächlich die richtigen Ziele setzen.

Wie wir bereits festgestellt haben, stand die Kostenreduzierung mit 42 Prozent an erster Stelle, als die Finanzdienstleister nach den wichtigsten Zielen der Transformation der Kreditorenbuchhaltung gefragt wurden, so dass der Schwerpunkt auf mehr Effizienz und nicht unbedingt auf einer ganzheitlichen Transformation liegt. Wie also sollte digitale Transformation tatsächlich aussehen? Geht es bei der digitalen Transformation nur darum, Prozess- und Arbeitszeit zu verkürzen?

Die Finanzdienstleister müssen sich auf Ergebnisse konzentrieren, um sich wirklich zu transformieren und unter dem Strich eine Verbesserung erzielen zu können. Wie wir gesehen haben, glaubt mehr als die Hälfte der Finanzdienstleistungsunternehmen, dass die optische Texterkennung die Antwort auf ihre Probleme ist. Das wird jedoch nicht dazu beitragen, Workflow-Silos zu beseitigen. Um die Projektziele besser zu definieren, ist es wichtig, die wichtigsten Herausforderungen zu verstehen.

Durch eine proaktivere Denkweise kann die Kreditorenbuchhaltung dazu beitragen, Vertrauen bei Lieferanten aufzubauen, Informationen zu sammeln und fundiertere strategische Entscheidungen zu treffen. Kurz gesagt kann die Kreditorenbuchhaltung eine strategische Rolle spielen, indem sie die Transformation mitgestaltet und Unternehmen bei der Entwicklung hin zu modernen, agilen und dynamischen Organisationen unterstützt.

## Die Transformation der Kreditorenbuchhaltung

Es handelt sich um eine digitale Evolution, die das Unternehmen von einer kombinierten und manuellen Technologie zu einer digitalen, selbstfinanzierenden, und ausnahmsfreien Kreditorenbuchhaltung führt. Wie sollte das aussehen?



Manuelle Prozesse weichen der Automatisierung, wodurch Geschwindigkeit und Genauigkeit verbessert werden. Auf diese Weise können auch vernetzte Daten gesammelt und analysiert werden, wobei wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden, die Differenzierung und Innovation vorantreiben.



Beschaffung, Finanzen, Verkäufer und Partner, einschließlich der finanziellen Versorgungsketten, sind alle über eine Plattform vernetzt und werden über diese verwaltet (im Gegensatz zu einem Flickenteppich aus Technologie und Apps), wodurch das Technologie-Portfolio in Richtung digitaler Transformation neu ausbalanciert wird.

Rollen werden sich weiterentwickeln. Die Mitarbeiter werden sich stärker spezialisieren und über kreative Fähigkeiten verfügen, wobei sie weniger transaktionsbezogene Aufgaben übernehmen.



Der Fokus wird auf den Ergebnissen liegen, wobei die Anreize an das Gesamtziel des Unternehmens gebunden werden.

Das Kundenerlebnis ist ein wichtiger Schwerpunkt und die Kreditorenbuchhaltung wird dazu beitragen, Geschäftsmodelle zu erweitern, sowie neue Einnahmequellen zu identifizieren und zu entwickeln.

## Prozesse oder Ergebnisse

### Was sind die wichtigsten Herausforderungen im Finanzdienstleistungsbereich?

Als wir die Frage stellten: „Was sind die größten Hürden für die digitale Transformation in der Kreditoren-/P2P-Buchhaltung Ihres Unternehmens?“, war es interessant festzustellen, dass 52 Prozent der Unternehmen veraltete IT und Prozessintegration anführten. Alte Technologie, Prozesse und Gewohnheiten untergraben den Wandel. Das ist nicht überraschend; Veränderungen sind schwierig und können teuer sein, wenn sie nicht richtig geplant werden.

Während eine große Anzahl von Finanzmanagern (44 Prozent) darüber besorgt war, dass es ein mangelndes Verständnis dafür gibt, wie sich die digitale Transformation auf das Geschäft auswirken kann, gab ein Drittel (36 Prozent) an, dass Technologie- und Workflow-Silos ernsthafte Herausforderungen darstellen. Und doch erklärten nur zwei Prozent, dass das Aufbrechen interner Silos und eine engere Zusammenarbeit mit der Beschaffung und der Finanzabteilung ein Hauptziel sei.

Das Aufbrechen dieser Silos könnte der Schlüssel sein, der die volle Kraft der digitalen Transformationsbemühungen in der Kreditorenbuchhaltung freisetzt, da Beschaffung und Kreditorenbuchhaltung in Wirklichkeit zwei Hälften eines Ganzen sind und als solche behandelt werden sollten. Beide gehören zusammen, und wenn Unternehmen die Digitalisierung zum Standard machen und eine Plattform implementieren, die Beschaffung und Bezahlung auf einem System ermöglicht, können die Vorteile von Daten und Analysen voll ausgeschöpft werden.

Bestellformulare, Zahlungen, Freigaben und Verträge sollten niemals verloren gehen, und beide Abteilungen können bedeutende fiskalische Erkenntnisse gewinnen, die dann in die Entscheidungsfindung auf allen Ebenen einfließen.

**Ein Finanzmanager aus einem dänischen Versicherungsunternehmen denkt in die richtige**



#### Richtung:

*„Die Herausforderungen, die unserer Meinung nach gelöst werden müssen, sind der Verlust von Rechnungen, Datenpannen, Kontinuitätsprobleme, komplexe Rechnungsstellung und Zeitverschwendung. In Zukunft wird die AP-Automatisierung es uns ermöglichen, finanzielle Ergebnisse vorherzusagen, bessere Geschäftsentscheidungen zu treffen und Transparenz in die Abteilung zu bringen.“*

Es ist ein verständliches Ziel, aber wie wir bereits gesehen haben, konzentriert sich die Mehrheit der Finanzdienstleister auf kurzfristige Ziele. Dies ist an sich schon eine Herausforderung. Wie die Studie zeigt, sind die Hürden für eine AP-Transformation hoch und vielfältig. Die Unternehmen haben Schwierigkeiten damit, Veränderungen gegenüber der Führungsebene zu rechtfertigen – 24 Prozent geben an, dass es an Unterstützung durch Führungskräfte mangelt. Es überrascht vielleicht nicht, dass 36 Prozent angeben, dass ein Mangel an Budget und Ressourcen eine Herausforderung für die Projektentwicklung darstellt. Trotzdem: Wenn die Kreditorenbuchhaltung ihre wahre transformative Kraft unter Beweis stellen kann, lässt sich das Budget voll und ganz rechtfertigen.

## Fazit

Finanzdienstleister haben unterschiedliche Ansichten darüber, was digitale Transformation eigentlich bedeutet. Während viele der Meinung sind, dass ihre Projekte auf dem richtigen Weg sind und die gesteckten Ziele erreichen werden (nicht zu vergessen diejenigen, die behaupten, sie hätten die digitale Transformation bereits komplett abgeschlossen), hat die Studie Diskrepanzen aufgeworfen. Setzen Finanzdienstleister die richtigen Ziele für die digitale Transformation, wenn es um die Kreditorenbuchhaltung geht? Müssen sie Kompromisse eingehen? Oder sind kurzfristige Einsparungen wichtiger als die Ausschöpfung des vollen Potenzials der Kreditorenbuchhaltung?

Während der Fokus hauptsächlich auf Prozessen zu liegen scheint (Wie können wir Papier reduzieren? Wie können wir Kosten reduzieren?), sollten sich die Firmen vielmehr die Frage stellen: Was ist das Ergebnis, das wir als Finanzdienstleistungsunternehmen zu erreichen versuchen? Von diesem Punkt aus könnten sie digitale Lösungen anstreben, die eine tatsächliche Veränderung zum Besseren ermöglichen, statt nur ein paar interne Arbeitsabläufe zu überarbeiten.

Das Verständnis dafür, wo die Transformation ihre größte Wirkung entfalten kann, ist eine Herausforderung. Es wird jedoch immer deutlicher, dass es Verwirrung und Fragmentierung bei der Implementierung digitaler Werkzeuge gibt. Die Befürchtung ist, dass zu viele Finanzdienstleistungsunternehmen die digitale Transformation als isolierte Projekte betrachten, die nur innerhalb der Abteilungen relevant sind, und die durch bestehende Regeln und Vorschriften infrage gestellt werden. Sie verlieren sowohl die langfristigen Ziele als auch die Frage aus den Augen, wie sie sich durch eine bessere Nutzung finanzieller Informationen deutlich von der Konkurrenz abheben können. Da sich Finanzdienstleister den Herausforderungen einer zunehmend instabilen, makroökonomischen Welt stellen müssen, könnte der Aufbau von Widerstandsfähigkeit und Agilität durch eine proaktive Kreditorenbuchhaltung, welche Informationen aus der Beschaffung intelligent nutzt, der entscheidende Unterschied zwischen Misserfolg und Erfolg sein.

## Drei große Missverständnisse zur digitalen Transformation, die bei den meisten Finanzdienstleistern vorherrschen



### Elektronisch bedeutet digital

Es besteht die Auffassung, dass elektronische Technologien wie optische Texterkennung gleichbedeutend sind mit digitaler Transformation.



### Effizienz ist das Hauptziel

Effizienz ist zwar wichtig, allerdings deutet die Studie darauf hin, dass sie für die Unternehmen oft das Hauptziel bei der Transformation ist, und nicht die Verbesserung der gesamten Arbeitsabläufe.



### Fokussierung auf Prozesse

Die meisten Finanzdienstleister befassen sich mit isolierten Prozessen, anstatt einen ganzheitlichen Ansatz zu verfolgen.





# TRADESHIFT®

Tradeshift fördert Supply-Chain-Innovation für die digital vernetzte Wirtschaft. Als das führende Unternehmen für Supply-Chain-Zahlungsabwicklung und -Marktplätze hilft das Unternehmen Einkäufern und Lieferanten, Handelstransaktionen zu digitalisieren, bei allen Vorgängen effektiv zusammen zu arbeiten und sich mit jeder beliebigen Supply-Chain-App zu verbinden. Mehr als 1,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern vertrauen auf Tradeshift. Mit einem Transaktionsvolumen von über einer halben Billion US-Dollar ist Tradeshift das größte internationale Geschäftsnetzwerk für Einkauf und Verkauf. Entdecken Sie mehr auf [tradeshift.com/de](https://tradeshift.com/de)



IDG Connect ist der auf Nachfragegenerierung spezialisierte Geschäftsbereich der International Data Group (IDG), dem weltweit größten Technologie-Medienunternehmen. IDG Connect wurde 2006 gegründet und nutzt den Zugang zu Informationen von 44 Millionen Entscheidungsträgern in Unternehmen, um Technologievermarkter mit relevanten Zielen aus jedem Land der Welt zu versorgen. IDG Connect hat sich der Aufgabe verschrieben, ein heterogenes globales IT-Publikum mit echten lokalisierten Nachrichten zu versorgen, veröffentlicht im Auftrag seiner Kunden marktspezifische Thought-Leadership-Berichte und erstellt Studien für B2B-Vermarkter weltweit. Mehr Informationen unter: [www.idgconnect.com](https://www.idgconnect.com)