

Performancesteigerung im Einkauf



Die heutige Geschäftswelt ist geprägt von geopolitischen Spannungen, regionalen Konflikten, schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen und rasantem technologischem Wandel. In Kombination mit stark gestiegenen Kosten (unter anderem Rohstoffe und Energie) wirken sich diese Faktoren auf das Unternehmensergebnis aus. Der Einkauf muss Strategien zur Kostenkontrolle und -reduktion in den Fokus rücken, um die Performance des Unternehmens steigern zu können. Erfahren Sie, wie das mit Coupa und KPMG gelingen kann.

Diese Entwicklung betrifft besonders die fertige Industrie, denn hier besteht eine hohe Abhängigkeit von der Beschaffung und Verarbeitung von Rohstoffen. In den letzten Jahren sind die Kosten aufgrund von starken Verzerrungen im Markt einer hohen Volatilität ausgesetzt.

Die gestiegenen Rohstoffpreise schlagen sich in den Herstellungskosten der verkauften Waren nieder und sind ein maßgeblicher Belastungsfaktor des Geschäftsergebnisses.

Unternehmen müssen sich aktiv dem Thema der Kostenkontrolle stellen

Die effektivste Methode dem Kostendruck entgegenzuwirken ist die Identifizierung und Adressierung von Werttreibern. Hierbei handelt es sich um gezielte Maßnahmen zur Leistungsoptimierung eines Unternehmens.

In unserer aktuellen KPMG Studie „Performance Improvement Perspectives 2025“, an der 250 Führungskräfte aus deutschen Konzernen teilgenommen haben, wurden unter anderem die folgenden Maßnahmen zur Performancesteigerung im Einkauf identifiziert:

- Automatisierung von Prozessen durch künstliche Intelligenz
- Working-Capital-Optimierung und Kostensenkungen durch strategisches Lieferantenmanagement
- Aufbau von Partnerschaften und strategischen Allianzen

- KI-gestützte Durchführung von Ausschreibungen und Auktionen

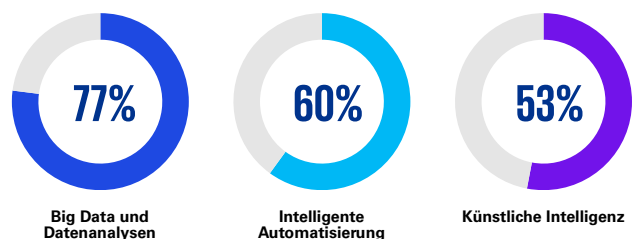
Paradigmenwechsel für den Wertbeitrag und die Wichtigkeit des Einkaufs im Unternehmen

Die Beschaffungseinheiten geraten zunehmend in den Fokus, da diese zentrale Werthebel steuern können, welche sich bei effektiver Anwendung direkt auf das Geschäftsergebnis auswirken.

Durch die Verknüpfung von Werthebeln mit Prozess- sowie Ergebniskennzahlen können die Effekte auf das Ergebnis ermittelt und gezielte Maßnahmen festgelegt sowie priorisiert werden.

Eine der Maßnahmen kann die Implementierung eines modernen Beschaffungssystems für den direkten und indirekten Einkauf sein. Dabei empfehlen wir den Einsatz von offenen, erweiterbaren Systemen, da diese bereits über Standard-Konnektoren verfügen, um spezialisierte Lösungen für unterschiedliche Herausforderungen anzubinden.

Top-3-Technologien zur Steigerung der Unternehmensperformance



Quelle: KPMG in Deutschland, 2025

Zur Umsetzung der Performancepotenziale im Einkauf kann beispielsweise das „AI-Native Total Spend Management“ von Coupa eingesetzt werden. Wir empfehlen die folgenden Maßnahmen zur schnellen und effektiven Verbesserung des Geschäftsergebnisses:

1. Transparenz durch Echtzeit-Analysen: Kostenpotenziale sichtbar machen

Die Basis zur Kostenreduktion ist die Herstellung von Transparenz über Ausgaben. Dabei werden unterschiedliche Kostenblöcke in Einzelteile zerlegt, um Preisentwicklungen gezielt zu hinterfragen. Wir setzen dazu auf unterschiedliche Modelle – wie Should-Cost Modelling, Target Costing, Value Analysis und Benchmarking. Dies ermöglicht es, realistische Zielpreise zu ermitteln und unterstützt faktenbasierte Nachverhandlungen sowie die Optimierung von Konditionen und Lieferanten.

2. Lieferantenstrategien optimieren: Bündelung und Harmonisierung für bessere Konditionen

Durch die Klassifizierung in A-, B- und C-Lieferanten können Einkaufsvolumina konsolidiert und bessere Konditionen verhandelt werden. Rahmenverträge optimieren die Beschaffung von C-Teilen, während strategische Partnerschaften mit A-Lieferanten stabile Lieferketten und Innovationspotenziale sichern. Eine optimierte Lieferantenstrategie verbessert das Working Capital, indem sie Lagerbestände reduziert, Bestellprozesse beschleunigt und Durchlaufzeiten verkürzt.

3. Effiziente Ausschreibungen und Verhandlungen: Automatisierung und Demand Management

Erfolgreiche Ausschreibungen beginnen mit einer klaren Bedarfspezifikation. Die Einbindung von wissenschaftlichen Methoden, wie der Spieltheorie, erlauben ein bestmögliches Ergebnis in Ausschreibungen zu erzielen. Strategische Auktionsmodelle mit Vergabeszenarien erhöhen die Effektivität und erlauben schnelle, fundierte Entscheidungen. Dabei stärkt eine enge Einbindung des Einkaufs die Verhandlungsposition, reduziert Abhängigkeiten und sichert Compliance.

4. Tail Spend unter Kontrolle: Strukturierte Prozesse statt unkontrollierter Ad-hoc-Käufe

Unregelmäßige, kleine Ausgaben an viele Lieferanten sind aufgrund der Anzahl der Geschäftsvorfälle schwerer zu kontrollieren. Die Zentralisierung dieser Ausgaben reduziert Preisaufschläge sowie ineffiziente Genehmigungen und bietet gleichzeitig Potenzial

zur Kostenoptimierung. Coupa-Partner unterstützen die Optimierung des Tail Spends durch autonome Verhandlungen. Durch die direkte Integration solcher externer Apps in den Coupa-Einkaufsprozess können die Ergebnisse von Verhandlungen erheblich gesteigert werden. Die künstliche Intelligenz setzt dabei auf datengetriebene sowie automatisierte Entscheidungen entlang definierter Werthebel.

5. Lieferantenkollaboration im Direct Spend: Forecast Collaboration für Kostensenkung und Stabilität

Eine enge Abstimmung zwischen Einkauf und Lieferanten optimiert Planungs- und Abrufprozesse, senkt Kosten und reduziert Risiken. Besonders bei Just-in-Time sowie Just-in-Sequence-Prozessen sind präzise Bedarfsprognosen entscheidend. Dadurch werden Überbestellungen und Lagerengpässe vermieden sowie das Working Capital reduziert.

Mit Coupa zum digitalen Einkaufserfolg

- Mit einer zentralen Einkaufsplattform und standardisierten Ausgabeanalysen kann durch und Echtzeit-Transparenz die unkontrollierte Beschaffung minimiert werden.
- Automatisierte Angebotsvergleiche, optimierte RfP-Prozesse und eAuctions steigern die Effizienz und verbessern Einkaufsentscheidungen.
- Die Beschaffung aus zentralen und digitalen Katalogen, konfigurierbare Genehmigungsworkflows sowie automatisierte Bestellungen reduzieren das Maverick Buying.
- Forecast und PO Collaboration ermöglichen Echtzeit-Bedarfsprognosen und stabilisieren Lieferketten. Frühwarnsysteme erkennen Engpässe und Preissteigerungen rechtzeitig.
- Abgestimmte Prozesse für das Lieferantenmanagement stärken die Beziehungen und erleichtern Auswahl sowie Onboarding von Lieferanten.
- Integrierte Compliance-Funktionen helfen dabei, gesetzliche Bestimmungen einzuhalten. Daten zu ESG und Risiken lassen sich direkt in Ihre Ausgabenprozesse einbinden und unterstützen so Ihre Nachhaltigkeitsziele.

Kontakt

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Stefan Löchner

Partner,
Performance & Strategy,
Enterprise Performance
sloechner@kpmg.com



Sven Scharfenbaum

Senior Manager,
Performance & Strategy,
Enterprise Performance
sscharfenbaum@kpmg.com



Frank Cappel

Vice President,
EMEA Solution Advisory
frank.cappel@coupa.com

Kontakt

Coupa Deutschland GmbH

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



www.coupa.com/de



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2025 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.