

# Purchasing Cards: Neue Segmente in der Erprobung

Von Stefan Wälde



Um Purchasing-Karten, die im Rahmen elektronischer Beschaffungssysteme zum Einsatz kommen, ist es in den letzten Jahren still geworden. Dennoch ist das Produkt beileibe nicht tot, so Stefan Wälde. Seit 2000 sei eine steigende Nachfrage zu beobachten. Allein 2005 konnte Airplus das Abrechnungsvolumen um 21 Prozent steigern. Von der bloßen Vereinfachung der Bestellprozesse hat sich der Schwerpunkt der Aufmerksamkeit allerdings hin zum Abrechnungsverfahren verschoben. Red.

Durch Intercompany Purchasing können Unternehmen ihre Geschäftsprozesse bei Ad-hoc-Beschaffungen straffen und Kosten senken.

## Optimierung nicht planbarer Einkäufe

Die Einkaufsabteilungen der Unternehmen haben innerhalb der letzten Jahre mit gut durchdachten Prozessen erhebliche Einsparungen realisiert. Dies gilt jedoch nur für den Bereich der planbaren Beschaffung, nicht aber für Ad-hoc-Einkäufe – das „Maverick Buying“, wie die Beschaffungsvorgänge ohne Bestellbezug genannt werden. Doch immer mehr Firmen erkennen, dass sie mit einer Intercompany-Purchasing-Lösung (Purchasing Card)

auch diese Schlupflöcher schließen und so die nachgelagerten Prozesse der Abrechnung und Bezahlung weiter optimieren können.

Ein Beispiel: Ein Wartungsteam wird zu einem Schadensfall gerufen. Ein Wasserrohrbruch in einem Produktions- oder Lagergebäude macht Instandhaltungsmaßnahmen zwingend erforderlich, um mögliche Störungen im Produktionsbetrieb oder bei gelagerten Betriebsstoffen zu verhindern. Die notwendigen Materialien zur Behebung der Havarie sind jedoch nicht vorrätig. Ein Mitarbeiter aus der Gebäudeinstandhaltung erhebt die notwendigen Materialien und beschafft sie bei einem lokalen Händler. In der Regel erhält der Mitarbeiter die Ware und einen Lieferschein.

Die entsprechende Rechnung wird jedoch an die Buchhaltung des Unternehmens geschickt – allerdings ohne Hinweis auf den Mitarbeiter, eine Kostenstelle oder eine Projektnummer. Als einzige Referenz ist die Lieferscheinnummer aufgeführt sowie eine Kopie des unterschriebenen Lieferscheins als Anlage angefügt.

## Zum Autor

**Stefan Wälde** ist Associate Director und Business Manager bei der Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH, Neu-Isenburg.

Das Resultat ist ein Beschaffungsvorgang, der zu diesem Zeitpunkt im Bestellsystem nicht erfasst ist und eine Rechnung ohne Bestellbezug darstellt. Eventuell ist der Händler im Rechnungswesen als Kreditoren auch noch gar nicht erfasst. Zur Bearbeitung der Rechnung und zur korrekten Verbuchung ist jedoch die Zuordnung des Rechnungsbetrags zur entsprechenden Kostenstelle erforderlich. Liegt diese Information nicht vor – wenn der Mitarbeiter den Lieferschein beispielsweise noch nicht weitergeleitet hat – entsteht eine zeit- und kostenintensive Recherche zur Zusammenführung von Kostenstelle und Rechnungsbetrag.

## Konsolidierung der Rechnungsdaten

Zur Optimierung solcher Prozesse erhalten die Mitarbeiter eine Identifikationskarte, mit der sie die Ware direkt bezahlen können. Gleichzeitig erfolgt über die Kartenabrechnung eine Rechnungsstellung. Der Vorteil dieses Lösungsansatzes liegt vornehmlich in der Konsolidierung der Rechnungsdaten, die auch elektronisch zur Verfügung gestellt werden können. Darüber hinaus werden Zusatzinformationen, die in den Stammdaten der Karte hinterlegt sind, der entsprechenden Transaktionen beigelegt.

Ausgehend von mehreren Mitarbeitern werden die Umsätze aller einzelnen Karten in einer Lieferantenübergreifenden Sam-

melabrechnung dargestellt. Hier werden die einzelnen Transaktionen übersichtlich gelistet und enthalten dabei grundsätzliche Informationen zu Lieferant, Artikel, Nettobetrag, Umsatzsteuer und Bruttobetrag. Über die Kartenummer wird den entsprechenden Transaktionen der Name des Karteninhabers sowie kundenindividuelle Zusatzinformationen (Kostenstelle, Projektnummer, Abteilung und so weiter) bereitgestellt. Ein weiterer Vorteil liegt in der Dokumentenlenkung beziehungsweise kundenindividuellen Steuerung der Rechnungsstellung.

Der Kunde definiert dabei, welche Kartenumsätze an welche Organisationseinheit in Rechnung gestellt werden sollen. Hierdurch ist es möglich, bestehende Prozesse beim Rechnungseingang beizubeh-

altung kann diese auch als Beleg für den Vorsteuerabzug verwendet werden. Die Rechnungsstellung durch den Lieferanten oder Händler entfällt.

Einzelne Beschaffungsvorgänge werden so wesentlich transparenter und sind leichter auszuwerten. Die Prozesse beim Eingang und der Verbuchung der Rechnung können so sinnvoll optimiert werden, der Aufwand bei der Kreditorenpflege reduziert sich deutlich.

Darüber hinaus ermöglicht der Einsatz der Kartenlösung eine exakte Steuerung der Umsätze von einzelnen Mitarbeitern. Durch das Hinzufügen von Auftragsnummern beziehungsweise Projektnummern am Point of Sale kann die Rechnungsprüfung effizient anhand vorhandener Lieferscheine abgewickelt werden. Das Unternehmen erhält eine exakte Übersicht über die Ausgaben der einzelnen Mitarbeiter und kann so den Gesamtprozess besser kontrollieren und steuern.

#### Abrechnungsprozess rückt in den Fokus

Durch die elektronische Rechnungsstellung sind weitere Einsparpotenziale realisierbar: Medienbrüche werden minimiert und der Automatisierungsgrad in der Rechnungsbearbeitung senkt die Prozesskosten.

Dieser Lösungsansatz wurde im Rahmen eines Pilotprojekts mit der Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG erprobt und umgesetzt. Mittlerweile nutzen mehr als 200 Unternehmen die Intercorporate Purchasing Lösung von Airplus, um ihre Prozesse entlang der Financial-Supply-Chain zu optimieren.

Nachdem viele Unternehmen ihre Beschaffungsprozesse durch die Implementierung von E-Procurement-Systemen be-



reits erfolgreich optimiert und ihre Kosten beim Bestellvorgang gesenkt hatten, rückte etwa ab dem Jahr 2000 der Abrechnungsprozess zunehmend in den Fokus. Unternehmen erkannten immer mehr, dass sie ihre Beschaffungskosten weiter vereinfachen und kostengünstiger gestalten können, wenn sie auf eine zentralisierte Zahlungsabwicklung setzen.

#### Die Nachfrage steigt

Seit diesem Zeitpunkt ist Airplus mit einem Purchasing-Angebot im Markt vertreten und verzeichnet seitdem deutliche Wachstumsraten.

■ So liegt das Abrechnungsvolumen von Intercorporate Purchasing inzwischen im dreistelligen Millionenbereich – allein 2005 konnte gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 21 Prozent verzeichnet werden.

■ In über 500 Unternehmen sind rund 6 000 Purchasing-Karten im Einsatz – Tendenz steigend.

Auch für die weitere Zukunft rechnen wir mit einer verstärkten Nachfrage nach unseren Lösungen bei Intercorporate Purchasing. Wir profitieren in diesem Bereich ganz klar von dem Know-how im Transaktions-Management, das Airplus seit mehr als 16 Jahren aufgebaut hat. Das Unternehmen hat 2005 weltweit insgesamt über 70 Millionen Transaktionen abgewickelt.



halten, da ein zentraler oder dezentraler Rechnungsadressat – abhängig von der Organisationsstruktur der jeweiligen Unternehmung – definiert werden kann. Ein Beispiel hierfür ist der Logistikdienstleister Trans-o-Flex in Weinheim oder die Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg. Hier erfolgt die Rechnungsstellung dezentralisiert an die einzelnen Standorte.

Weiterer Vorteil: Durch die umsatzsteuerkonforme Aufbereitung der Sammelrech-