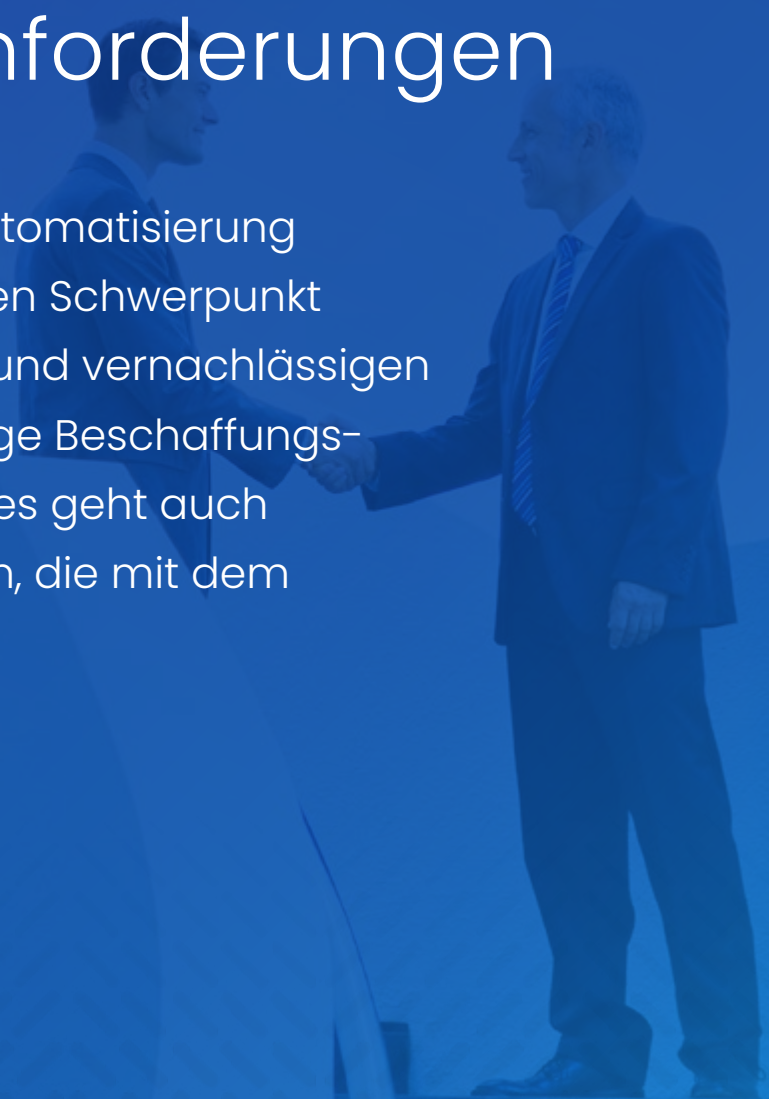


Eine strategische Plattform für alle P2P-Anforderungen

Einige Programme für die Automatisierung von Finanzabläufen legen den Schwerpunkt auf Bestellanforderungen – und vernachlässigen als reine Teillösungen wichtige Beschaffungs- und Finanzfunktionen. Doch es geht auch anders: mit einer KI-Plattform, die mit dem Unternehmen mitwächst.





Warum eine Teillösung Ihre P2P-Probleme nicht löst

Eine gute Benutzererfahrung ist Voraussetzung für eine hohe Nutzerakzeptanz – das gilt auch beim Procure-to-Pay-Prozess (P2P). Beim ersten Schritt in diesem Prozess wird heute oftmals vom „Intake“ gesprochen. Zwar haben neuere Intake-Lösungen einige Innovationen hervorgebracht, doch die Grundlagen eines effizienten P2P-Prozesses haben sich nicht geändert. An dessen Anfang steht die Intake-Phase. Doch Beschaffungs- und Finanzverantwortliche wissen: Der P2P-Prozess als Ganzes steckt voller Herausforderungen und Chancen. Lösungen, die sich nur auf den Intake konzentrieren, sind meist auf einfache Anwendungsfälle für indirekte Ausgaben ausgelegt und lassen andere wichtige Bereiche wie Spesenabrechnungen, Cash-Management und Zahlungen außen vor. Fehlen diese Funktionen, sind Unternehmen gezwungen, in zusätzliche Einzellösungen zu investieren, nur um irgendwann festzustellen, dass sie teure und redundante Software nutzen und viele Prozesse immer noch manuell und unstrukturiert ablaufen. Finanz- und Beschaffungsverantwortliche brauchen stattdessen eine einheitliche, skalierbare und umfassende Spend-Management-Plattform, die Transparenz über den gesamten Prozess liefert und mit KI arbeitet. Eine solche Plattform bietet genau die Reporting- und Analysefunktionen und die Compliance, die die Teams brauchen. Mit einer Plattform, die KI, einschließlich maschinellem Lernen (ML) und generativer künstlicher Intelligenz (GenAI) nutzt, können Unternehmen ihre Margen maximieren und effizient wachsen.



Eine einseitige Automatisierung vorgelagerter P2P-Prozesse birgt Risiken

Wenn der Fokus auf der Intake-Phase liegt und zulasten anderer wichtiger Funktionen geht, laufen Sie Gefahr, lückenhafte und ineffiziente Ausgabenprozesse zu etablieren, die sich nur mit viel Aufwand und Kosten im Nachhinein wieder geradebiegen lassen. Was die IT-Ressourcen strapaziert, zusätzliche Schulungen erforderlich macht und Unternehmen ausbremst.

Unternehmen, die keine verlässliche KI-Plattform mit Funktionen für das Compliance- und Risikomanagement nutzen, werden es in vielerlei Hinsicht schwer haben – ob bei der Durchsetzung von Beschaffungsrichtlinien, der Einhaltung von Vorschriften, der Überwachung der Lieferanten-Performance oder beim effizienten Umgang mit Betrug und Risiken innerhalb der Supply Chain. Fehlen geeignete Kontroll- und Aufsichtsmechanismen, ist es deutlich schwieriger und zeitaufwändiger, geltende Vorgaben einzuhalten und Betriebsprüfungen vorzubereiten. Vom Mehraufwand für die ohnehin schon überlastete Buchhaltung ganz zu schweigen, der eine vollständige Automatisierung und klar definierte Prozesse zugutekämen. Der begrenzte Funktionsumfang einer auf den Intake fokussierten Software ist ein Bremsklotz für das Wachstum und die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens.

6 entscheidende Schwachstellen von Intake-Software

Da Intake-Lösungen in der Regel nicht mit Blick auf die Finanzen entwickelt wurden, fehlt es ihnen oft an Funktionen und KI-Einblicken, die schnell wachsende Unternehmen brauchen, um ihre Margen zu optimieren, Compliance zu gewährleisten und ein nachhaltiges Wachstum zu generieren. Einige solcher Anwendungen werden zwar als umfassende Intake-to-Pay-Lösungen angepriesen, können dieses Versprechen aber nicht erfüllen. Sie sind in puncto Wachstum, Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit gerade mit Blick auf die Komplexität, die zunehmenden Beschränkungen, die Unsicherheit und das aktuelle volatile Umfeld nicht ausgereift genug. Und das heißt, dass man beim Einsatz dieser Lösungen meist nur hoffen kann, dass alles schon irgendwie funktionieren wird. Auf den Intake fokussierte Software hat folgende Schwachstellen:

- 1 Fehlende Transparenz:** Intake-Software konzentriert sich meist auf die ersten Etappen der Beschaffung wie Anforderungen und Bestellungen. Was fehlt, ist ein umfassender Überblick über den gesamten Ausgabenzyklus. Das erschwert ein effektives Kostenmanagement, sorgt für Mehrarbeit, da Papierrechnungen manuell gesucht und mit Zahlungen abgeglichen werden müssen, und verhindert strategische Entscheidungen. Die Folge sind blinde Flecken, die betrieblichen Verbesserungen im Weg stehen, und Engpässe durch manuelle und isolierte Prozesse in den einzelnen Abteilungen.
- 2 Mangelhafte Prozessintegrationen:** Intake-Software berücksichtigt nur bestimmte Beschaffungsphasen und schafft so Bruchstellen in den Prozessen. Die unzureichende Einbindung verschiedener P2P-Funktionen und anderer Anwendungsbereiche wie Sourcing und Vertragsmanagement führt zu Ineffizienzen, inkonsistenten Daten und manuellem Mehraufwand. Zudem lassen sich einige Intake-Lösungen nur begrenzt in ERP-Systeme und andere Unternehmensanwendungen einbinden und können so das Versprechen, als Orchestration Layer zu fungieren, nicht einhalten. Da die nativen Intake-Funktionen nicht allen Anforderungen gerecht werden, braucht es Integrationspartner für komplexere Anwendungsfälle.
- 3 Unvollständige Datenanalysen und Reportings:** Intake-Software bietet zwar grundlegende Berichtsfunktionen wie CSV-Exporte, lässt jedoch Reporting-Tools wie Audit Trails aller P2P-Prozesse, Genehmigungen, Steuermechanismen und Betrugs- und Risikokontrollen vermissen, die Bereiche wie Compliance und Audits deutlich vereinfachen. Die grundlegenden Reporting-Features bieten zudem keine erweiterten Analysefunktionen. Das macht es schwerer, Trends, Engpässe und Ineffizienzen zu erkennen, und eine präzise Finanzplanung ist so kaum möglich. Zudem gehen Möglichkeiten verloren, Kosten einzusparen, was Zeit und Geld kostet. Unternehmen sind dadurch nur eingeschränkt in der Lage, Entscheidungen anhand von Daten zu treffen und Prozesse kontinuierlich zu verbessern. Intake-Lösungen sind also nicht in der Lage, über den gesamten P2P-Prozess hinweg Daten nutzen zu können, um das Nutzererlebnis zu verbessern und relevante Einblicke zu liefern.

6 entscheidende Schwachstellen von Intake-Software *(Fortsetzung)*

- 4 Keine fortschrittliche KI:** Auch neueren Intake-Lösungen fehlen umfassende und über mehrere Jahre sicher und ethisch von tausenden Kunden und Millionen von Lieferanten erhobene Daten. Diese Daten sind nötig, um genau die relevanten Einblicke bereitzustellen, die Unternehmen brauchen, um interne und branchenspezifische Herausforderungen anzugehen. Solche Einblicke sind entscheidend für bessere Margen und mehr Effizienz. Ohne geeignete Daten, mit denen die KI trainiert wird, können Unternehmen nur begrenzt überblicken, wo sie verglichen mit anderen in ihrer Branche stehen, und haben Probleme, Ineffizienzen und Möglichkeiten für Kosteneinsparungen zu erkennen.
- 5 Begrenzte Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit:** Teillösungen können nur schwer mit den sich ständig ändernden Anforderungen wachsender Unternehmen mithalten. Und auch größere Beschaffungsmengen oder ein Strategiewechsel im Zuge von Skalierungen bereiten ihnen oft Probleme. All das erschwert den Ausbau der Finanz- und Buchhaltungsvorgänge.
- 6 Kein verlässliches Zahlungssystem:** Intake-Software konzentriert sich ausschließlich darauf, Einkäufe und zugehörige Unterlagen zu erfassen und zu verwalten. Zahlungen, und damit ein großer und entscheidender Teil des P2P-Prozesses, bleiben hier komplett außen vor. Es ist enorm komplex und zeitraubend, in einer reinen Intake-Software Zahlungsfunktionen zu entwickeln und zu pflegen. Um verschiedene Zahlungsmethoden, Währungen und Zahlungsportale abzudecken, müssen bei den meisten Intake-Anwendungen weitere Tools und Funktionen für die Integration von Zahlungen hinzugekauft werden.

6 Must-haves einer Procure-to-Pay-Plattform

Eine Procure-to-Pay-Plattform soll eine benutzerfreundliche und intuitive Lösung bereitstellen, die nur minimalen Schulungsaufwand für Beschäftigte, Admins und Lieferanten erfordert. Achten Sie darauf, dass Ihr Anbieter nicht nur die gerade genannten Kriterien abdeckt, sondern auch eine Plattform bietet, die die Zusammenarbeit im Unternehmen fördert und sämtliche Kanäle seiner Geschäftsausgaben zusammenführt. Folgende Schwerpunkte sind bei der Bewertung und Auswahl eines Anbieters wichtig:

- 1 Vollständigkeit der Lösung:** Eine End-to-End-Plattform sollte mit Ihnen wachsen und Ihre Unternehmensentwicklung heute und in der Zukunft unterstützen. Wo stehen Sie in fünf oder zehn Jahren? Und was brauchen Sie, um diese Geschäftsziele zu erreichen? Eine umfassende P2P-Lösung sollte sich nahtlos in Ihr ERP-System einfügen und wichtige Aufgaben wie Cash-Management, Zahlungen und Spesen abdecken, die als fester Bestandteil der Plattform Ihr Wachstum unterstützen. Planen Sie vielleicht einen Börsengang oder andere Vorhaben, bei denen die Liquidität relevant ist? Solche wichtigen Schritte werden Sie sicher nicht verschieben, nur weil die Finanzabteilung noch nicht bereit ist. Die gewählte Plattform muss deshalb mühelos alle Anforderungen unterstützen, die in Sachen Reporting, Compliance und Rechnungsprüfung an börsennotierte Unternehmen gestellt werden.
- 2 Nachweisbare Erfolgsbilanz:** Ein guter Ruf und belegbare Erfolge sind entscheidende Kriterien. Vergewissern Sie sich, dass der ausgewählte Anbieter finanziell stabil und gut etabliert ist. Er sollte Kundenreferenzen aus verschiedenen Branchen und Erfahrung mit Unternehmensskalierungen vorweisen können. Auch die Vorbereitung auf einen Börsengang, Audit-Anforderungen sowie Fusionen und Firmenübernahmen sollten für ihn kein Problem darstellen. Ebenso wichtig ist Implementierungserfahrung, die hilft, Fehler auf ein Minimum zu reduzieren und die Time-to-Value zu verkürzen. Doch das ist noch nicht alles: Gerade im aktuellen Konjunkturmilieu ist die finanzielle Stabilität wichtiger denn je. Klären Sie deshalb, wie lange die Anbieter schon im Geschäft sind, und bewerten Sie ihre wirtschaftlichen Perspektiven der nächsten Jahre, um kein Risiko einzugehen.
- 3 Verlässliche Funktionen für Datenanalysen und Reporting sowie Dashboards:** Zahlen lügen nicht. Das heißt, zuverlässige, aktuelle Daten sind für die Stabilität und den Erfolg Ihres Unternehmens entscheidend. Standardisierte, präzise Daten setzen eine Plattform mit einer einzigen Datenquelle voraus, über die Sie Daten analysieren, Trends bewerten und schnell Berichte erstellen können. Wenn alle P2P-Daten über eine einzige Plattform laufen, profitieren Unternehmen von umfassender Ausgabentransparenz. Sie können dann mit Ihrem Anbieter zusammenarbeiten, um für Prognosen und Analysen, für die Ermittlung von Einsparmöglichkeiten und für fundierte Entscheidungen gezielt KI einzusetzen. Bei fragmentierten Einzellösungen ist das nur schwer umsetzbar. Mit einer Plattform, die mit umfassenden Datenanalysen relevante Empfehlungen und wichtige Benchmarks liefert, können Sie Ihre Performance optimieren und rentabler werden.

6 Must-haves einer Procure-to-Pay-Plattform *(Fortsetzung)*

4

Fortschrittliche KI mit der richtigen Datenbasis: Finanz- und Beschaffungsverantwortliche setzen heute auf moderne Technologien und Prozesse, um erfolgreich zu wirtschaften und positive Margeneffekte zu erzielen. So kann KI etwa dabei helfen, große Datenmengen zu verarbeiten, menschliche Fehler zu vermeiden und Routineaufgaben zu automatisieren. Doch KI ist nicht gleich KI. Denn jede KI ist nur so gut wie die Daten dahinter. Viele Anbieter arbeiten mit Daten, die aus dem Internet gezogen (oder über Umfragen ermittelt) wurden, die nur über wenige Monate gesammelt wurden oder nur wenige Kunden abdecken und die über öffentliche LLMs (Large Language Models) laufen. Doch KI-Lösungen, die mit solchen Daten trainiert werden, bringen nichts im Kampf gegen erodierende Margen. Achten Sie deshalb darauf, welche Daten Anbieter verwenden und woher diese stammen. Suchen Sie Anbieter aus, die proprietäre und vertrauliche Daten nutzen, die über einen längeren Zeitraum auf sichere und ethische Weise von einer großen Anzahl von Kunden und Lieferanten erhoben wurden.

5

Unterstützung vielfältiger Anwendungsmöglichkeiten: Viele Unternehmen kaufen ihre Software in der Anfangsphase. Aber mit zunehmendem Wachstum können sich die Anforderungen schnell ändern. Vertriebsteams brauchen eine stabile und benutzerfreundliche Lösung für das Spesenmanagement, damit sie die größer werdenden Vertriebsgebiete verwalten können. Und mit mehr Personal steigt auch der Bedarf an Hardware und Büromaterial. Wie stellen Sie sicher, dass die Beschäftigten kosteneffizient und im Rahmen der Richtlinien einkaufen? Ein höheres Einkaufsvolumen bietet die Gelegenheit, mit Lieferanten zu verhandeln, Zahlungsmethoden strategisch zu wählen und Zahlungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu verwalten. International zu expandieren ist eine Chance – und zugleich ein komplexes Vorhaben. Denn die Einkaufs- und Zahlungsabläufe im Unternehmen müssen funktionieren, egal, wo Sie Ihre Geschäfte abwickeln.

6

Hohe Akzeptanz bei Lieferanten: Gute Akzeptanzwerte bei den Beschäftigten sind eine Seite. Damit Sie aber optimal von einer umfassenden P2P-Lösung profitieren, müssen auch die Lieferanten mitziehen. Wirklich gute Plattformen haben ein solides Lieferantennetzwerk mit schneller Zahlungsabwicklung und vielfältigen Zahlungsmethoden – und damit überzeugende Gründe, das System zu nutzen. Das wirkt sich positiv auf die Lieferantenbeziehungen aus und bietet Gelegenheiten für Rabatte und günstige Konditionen bei Partnern.

So erfüllt die KI-Plattform von Coupa Ihre P2P-Anforderungen und unterstützt Ihr Wachstum

Die [Total-Spend-Management-Plattform](#) von Coupa erfüllt die oben angeführten Kriterien. Zudem ist die KI von Coupa in den gesamten P2P-Prozess eingebunden, um wichtige Funktionen zu automatisieren und neu aufzusetzen. Die P2P-Plattform von Coupa erfasst und analysiert die Daten zu all Ihren direkten und indirekten Ausgaben und vergleicht sie mit denen anderer Unternehmen. Daraus leiten wir auf die Kunden abgestimmte Empfehlungen und Einblicke ab, die helfen, Produktivität und Rentabilität zu erhöhen.

Das beginnt schon beim Anforderungsprozess, der bei Coupa KI-gestützt abläuft. Er führt die Benutzer durch die Anforderung genehmigter Waren – über Kataloge oder ohne, über die Open-Buy-Funktion oder über Punchout-Sites – und beseitigt so ungenehmigte Ausgaben. Diese dynamischen Anforderungsprozesse erhöhen auch die Effizienz in Unternehmen. Dabei werden dokumentenübergreifend Daten von den Benutzern erfasst, und da mehrere Formulare gleichzeitig an Prüfer und Genehmiger übermittelt werden, werden auch die Durchlaufzeiten reduziert. Coupa bündelt alle P2P-Aktivitäten auf einer Plattform und schafft damit beispiellose Transparenz und Kontrolle über den gesamten Beschaffungszyklus hinweg und eine zentrale Datenquelle für Analysen und Reporting. Mit den erweiterten Reporting-Funktionen von Coupa sind Sie bestens für Audits gerüstet. Die Plattform bietet einen Audit Trail, der alle P2P-Prozesse, Genehmigungen, Steuermechanismen und Betrugs- und Risikokontrollen aufzeichnet, und weitere Tools für Finanz-Reportings. Coupa erleichtert darüber hinaus auch die Einhaltung behördlicher Vorgaben und Steuerregelungen wie E-Rechnungspflichten. Unsere Plattform unterstützt mehr als 50 international vorgeschriebene Netzwerke und Clearance-Modelle. Damit sind Unternehmen auf der sicheren Seite und können eventuelle Bußgelder vermeiden. Das alles zahlt sich aus – in mehr kontrollierten Ausgaben, [mehr Compliance](#), einer höheren Nutzerakzeptanz und besserer Performance. Coupa ist aber nicht nur eine Komplettlösung mit Funktionen für das Spesen-, Zahlungs- und Cash-Management. In der Coupa-Plattform steckt noch mehr:

- **KI, die auf Community-Daten basiert:** Die KI von Coupa speist sich aus den Daten von Echtzeittransaktionen aus der ganzen Welt mit einem Gesamtvolumen von mehr als 6 Billionen US-Dollar in einem Netzwerk mit 10 Millionen Käufern und Lieferanten, die über mehr als 15 Jahre gesammelt wurden. Diese Daten sind die Grundlage für Multiplikator-Effekte, mit denen sich das Geschäftsergebnis steigern lässt. Mithilfe von Daten von Unternehmen jeder Größe und aller Branchen auf der ganzen Welt hat die Coupa-Community einen Wettbewerbsvorteil geschaffen.

Mit diesen proprietären Daten unserer Community trainieren wir unsere KI und stellen so sicher, dass unsere Lösungen präzise, relevante KPIs und Empfehlungen bereitstellen, die sich an den Geschäftsregeln, Lieferantenbeziehungen, Marktfaktoren und Einschränkungen der einzelnen Unternehmen orientiert. Diese Kontextsensitivität ist der entscheidende Faktor für einen messbaren, transformativen Mehrwert im gesamten Procure-to-Pay-Ablauf.

Unsere Kunden repräsentieren den hohen Nutzen der Coupa-Plattform und die große Akzeptanz bei Käufern und Lieferanten. Diese Werte haben Kunden, deren Performance im obersten Quartil liegt, mit Coupa erzielt:

95,3 %

kontrollierte
Ausgaben

95,8 %

digital bezahlte
Rechnungen

93,9 %

der Lieferanten nutzen
digitale Zahlungen

Die Coupa-Community verdeutlicht die hohe Akzeptanz bei Lieferanten in einer Vielzahl von Branchen. Lieferanten wünschen sich flexible Rechnungs- und Zahlungsabläufe, ein schlankes Informationsmanagement und ein großes Netzwerk an potenziellen Kunden. Über das digitale Lieferantenportal von Coupa können sie genau diese Vorteile nutzen und erhalten Anreize, sich im Portal anzumelden, um schneller und über bevorzugte Kanäle bezahlt zu werden. Durch diese exklusiven Lieferantenbeziehungen kann Coupa seinen Kunden [Ersparnisse durch vorverhandelte Preise](#) bieten.

Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten mit [Bankenpleiten](#) und anderen Krisen ist es wichtig, schnell reagieren zu können. Deshalb können Lieferanten ihre Überweisungs- und Zahlungsangaben über das Lieferantennetzwerk und das Lieferantenportal von Coupa selbst pflegen.

- **Umfassendes Zahlungssystem:** Mit [Coupa Pay](#) lassen sich alle Zahlungen an Lieferanten, Beschäftigte, Tochtergesellschaften und andere Dritte unabhängig von der Bank und dem Zahlungsempfänger an einem Ort abgleichen. Auch für Lieferanten wird der Zahlungsvorgang mit Coupa unkomplizierter – durch die nahtlose Bankintegration und unterschiedliche Zahlungsmethoden wie Bank- oder grenzüberschreitende Überweisungen, digitale Schecks oder Kartenzahlung. Mit diesem System haben Sie den Zahlungsstatus immer im Blick und können gleichzeitig den Aufwand für das Lieferanten-Onboarding, die Zahlungsabwicklung und die Pflege der Infrastruktur für den Zahlungsverkehr reduzieren.
- **Kürzere Time-to-Value:** Coupa und seine Partner bringen umfangreiche Implementierungserfahrung mit und haben speziell für kleine Unternehmen Best Practices entwickelt.

Mit unserer integrierten Plattform erhalten Sie einen umfassenden Einblick in all Ihre Ausgaben und können so Ihren ROI in möglichst kurzer Zeit maximieren.

Beispiele für die Time-to-Value ausgewählter Coupa-Kunden:

			
ScaleAI 14 Wochen	Thumbtack 12 Wochen	Cockroach Labs 11 Wochen	Crusoe Energy 11 Wochen

„Die Sprache, die ich am besten verstehe, ist der ROI. Und ein Nutzen, den wir sofort aus Coupa ziehen konnten, war ein positiver ROI. Damit meine ich, dass wir als Team mit deutlich weniger Ressourcen auskommen, als normalerweise nötig wären, ohne an Geschwindigkeit und Reichweite einzubüßen.“

David Hose,
Director of Financial Systems,
Bowery Farming

„Vor Coupa lebten wir praktisch in der Steinzeit. Wir hatten verschiedene Lösungen, die zu inkonsistenten Prozessen und einer unklaren Situation für unsere Beschäftigten führten. Wir haben uns für Coupa entschieden, weil wir damit unsere akuten Probleme lösen, aber auch künftige Herausforderungen zentral in Angriff nehmen konnten. Die Plattform funktioniert einfach, sodass wir mit unserem Kernteam skalieren können.“

Dan O'Shaughnessy,
CFO, Formlabs

- **Nachweisliche Wertschöpfung:** Coupa unterstützt Kunden auch bei wichtigen Schritten wie Börsengängen und Betriebsprüfungen. Wir haben bereits zahlreiche Wachstumsunternehmen wie Peloton, Reddit und Uber bei ihrem Börsengang begleitet. Viele davon haben sich inzwischen zu Großunternehmen entwickelt. Doch schätzungsweise **50 %** der Kunden von Coupa sind kleine und mittelständische Betriebe, mit denen wir gemeinsam weiter wachsen.

Die Module und S2P-Funktionalitäten (Source-to-Pay) von Coupa erfüllen die stetig wachsenden Anforderungen von Kunden, wenn sich das Ausgabenmanagement weiterentwickelt und die Einkaufsprozesse komplexer werden. So können schnell wachsende Unternehmen bei der Skalierung ihrer Abläufe von den Best Practices und der umfassenden Erfahrung von Coupa profitieren.

Coupa hilft Kunden dabei zu wachsen: 151 Kunden von Coupa hatten beim Kauf unserer P2P-Lösung weniger als 300 Beschäftigte.

- **Kunden, Innovationen und Forschung/Entwicklung im Fokus:** Wir setzen alles daran, Spitzenleistung zu erbringen und für unsere Kunden erstklassige Produkte zu entwickeln. Dass uns das immer wieder gelingt, bestätigen auch Analysten, wie diese Berichte zeigen:
 - [„Leader“-Bewertung für Coupa im Gartner® Magic Quadrant™ 2024 für Source-to-Pay Suites](#)
 - [Zum dritten mal in Folge „Leader“-Bewertung für Coupa im IDC MarketScape: Weltweite Bewertung von Software für die Buchhaltungsautomatisierung für den Mittelstand](#)
 - [Coupa von Gartner® Peer Insights™ zum vierten Mal als „Customers’ Choice for Procure-to-Pay Suites ausgezeichnet](#)
 - [„Leader“-Bewertung für Coupa in der Hackett Digital World Class Matrix™ 2023 P2P Solution Provider Perspective](#)

Erfahren Sie, wie die KI-Plattform von Coupa auch Sie bei Ihren P2P-Anforderungen unterstützen kann.

Jetzt Demo anfordern

Coupa® steigert Ihre Rentabilität durch künstliche Intelligenz, die auf Community-Daten basiert. Ob KMU oder Konzern – unsere führende Plattform unterstützt Unternehmen dabei, Ausgaben smart zu managen. Mehr als 10 Millionen Einkäufer und Lieferanten weltweit wickeln über unsere Plattform Billionen von direkten und indirekten Ausgaben ab. Diese Daten bilden das Fundament der KI von Coupa. Mit dieser KI und geschickter Automatisierung Ihrer Abläufe können Sie bessere Vorhersagen treffen und profitablere Entscheidungen fällen und erhöhen Ihre operativen Margen. Coupa ist „The Margin Multiplier Company“™. Erfahren Sie mehr über Coupa auf coupa.com/de und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) und [X \(Twitter\)](#).

