

# Procure-to-Pay (P2P): Der durchgängige Beschaffungs- und Bezahlprozess

Procure-to-Pay (P2P) beschreibt den durchgängigen Prozess von der Bedarfsermittlung über die Bestellung bis zur Rechnungsbearbeitung und Zahlung. Der Begriff wird häufig synonym zu Purchase-to-Pay verwendet und umfasst alle operativen Schritte der Material- und Dienstleistungsbeschaffung. Ein strukturiertes P2P-System senkt Prozesskosten, verbessert die Datenqualität und schafft Transparenz über Mengen, Preise und Lieferanten. Für technische Einkäufer in der DACH-Industrie ist P2P damit ein zentraler Baustein einer effizienten Beschaffungsorganisation.

## Das Wichtigste in Kürze

- Procure-to-Pay umfasst den gesamten operativen Beschaffungszyklus von der Bedarfsanforderung bis zur Zahlung.
- Kernstufen sind Bedarfsermittlung, Bestellung, Warenempfang, Rechnungsprüfung und Zahlungsabwicklung.
- Drei-Wege-Abgleich zwischen Bestellung, Wareneingang und Rechnung ist das zentrale Kontrollinstrument.
- In der Praxis lassen sich durch digitalisierte P2P-Prozesse Bearbeitungskosten pro Bestellung typischerweise deutlich senken.
- P2P ist operativ und unterscheidet sich von strategischen Disziplinen wie Sourcing oder Lieferantenentwicklung.
- Schnittstellen bestehen u. a. zur Kreditoren-Stammsatzanlage, zur Bestandsführung und zum Rechnungswesen.

## Definition: Procure-to-Pay (P2P)

Procure-to-Pay (P2P) bezeichnet den standardisierten End-to-End-Prozess der operativen Beschaffung: von der Identifikation des Bedarfs über die Bestellabwicklung bis hin zum Warenempfang und der abschließenden Zahlung des Lieferanten. Der Prozess bildet die Schnittstelle zwischen Einkauf, Wareneingang, Qualitätssicherung, Buchhaltung und Treasury.

## Abgrenzung zu Strategischen Beschaffungsprozessen

P2P ist die operative Umsetzungsebene der Beschaffungspolitik eines Unternehmens. Während strategisches Sourcing über Vergaben, Preisverhandlung im Vergabeverfahren und Preferred Supplier Richtlinie die Rahmenbedingungen setzt, sorgt P2P für deren fehlerfreie und kosteneffiziente Umsetzung im Tagesgeschäft. Sauber definierte Beschaffungsrichtlinien fließen dabei als Regeln in Bestell- und Genehmigungsworkflows ein, etwa Freigabebeträge oder zulässige Lieferanten.

## Synonyme und verwandte Begriffe

Der Begriff Purchase-to-Pay wird in der Praxis nahezu deckungsgleich verwendet; einzelne Modelle

gliedern zusätzlich den Procure-to-Order-Abschnitt aus. P2P grenzt sich ab von Source-to-Contract, dem Prozess der Lieferantenauswahl und Vertragsgestaltung. Beide Prozesse greifen jedoch ineinander: Rahmenverträge und Konditionen aus dem Sourcing werden im P2P-Prozess automatisch auf Einzelbestellungen angewendet.

## **Prozessschritte: Der typische P2P-Ablauf**

Ein durchgängiger P2P-Prozess folgt in der Regel einer festen Sequenz von Schritten, die sich je nach Unternehmen und ERP-Landschaft in Details unterscheiden, in ihrer Logik aber weitgehend standardisiert sind. Die wichtigsten Stufen lassen sich wie folgt gliedern.

### **Bedarfsermittlung und Bestellanforderung**

Ausgangspunkt ist die Bedarfsermittlung – entweder dispositiv geplant über Planungszeitfenster und ein Consensus Forecast aus Verkaufs- und Produktionsplanung oder bedarfsgetrieben durch Einzelanforderungen von Fachabteilungen. Die Bestellanforderung enthält Materialnummer, Menge, Wunschtermin und häufig technische Vorgaben. Bei langlebigen Serienteilen gehört auch die Rückverfolgbarkeit dazu, etwa die Vorgabe, bekannte Losnummer-Beziehungen im Bedarfsfall fortzuschreiben. Genehmigungsworkflows prüfen Budget, berechtigten Lieferanten und Einhaltung der Beschaffungsrichtlinien.

### **Bestellung und Versand der Purchase Order**

Aus der freigegebenen Bestellanforderung wird die Bestellung erzeugt. Idealerweise erfolgt dies gegen einen Rahmenvertrag, der Preise, Lieferbedingungen wie CIF oder Incoterms allgemein und Zahlungsziele verbindlich hinterlegt. Die Bestellung geht – häufig elektronisch via EDI oder Katalogportal – an den Lieferanten, der sie idealerweise mit einer Auftragsbestätigung quittiert. Abweichungen in Menge, Preis oder Termin werden vor der Anlieferung geklärt, um spätere Reibungsverluste zu vermeiden.

### **Wareneingang, Prüfung und Rechnungsbearbeitung**

Beim Wareneingang wird die Lieferung mengenmäßig erfasst und dem Papierkram wie Packing List und Lieferschein zugeordnet. Die Qualitätssicherung führt je nach Prüfstufe Eingangsprüfungen durch; die Anlieferqualität wird dokumentiert und geht in die Lieferantenklassifizierung ein. Für kritische Bauteile begleiten Qualitätssicherungsinstrumente wie ein Certificate of Conformity oder dokumentierte Freigaben nach PPAP-Muster die Lieferung. Erst nach erfolgtem Drei-Wege-Abgleich – Bestellung, Wareneingang, Rechnung – wird die Rechnung zur Zahlung freigegeben.

## **Wichtige KPIs im Procure-to-Pay-Prozess**

P2P lässt sich mit einer überschaubaren Zahl von Kennzahlen steuern. Diese sollten regelmäßig erhoben und über Lessons-Learned-Runden in Verbesserungsmaßnahmen übersetzt werden.

### **Prozesskosten und Durchlaufzeiten**

Die Kosten je Bestellung und die Durchlaufzeit von Bedarf bis Bestellung zeigen die Effizienz der Bestellabwicklung. In der Praxis liegen die Kosten pro Bestellung bei manuell bearbeiteten Prozessen häufig im zweistelligen Eurobereich und sinken durch Katalogbestellungen und EDI-Anbindung typischerweise deutlich. Auch die Anteile gesplitteter Bestellungen oder Nachträge sind aussagekräftige Frühindikatoren für Prozessschwächen.

## Rechnungs- und Qualitätskennzahlen

Zentrale Kennzahlen sind der Anteil reibungslos durchgesteuerter Rechnungen, die Rechnungsdurchlaufzeit und der Anteil Gutschriftsanlagen. Auf der Lieferantenseite spiegeln Anlieferqualität, Liefertreue und Reklamationsquoten die Prozessqualität wider und fließen in die Lieferantenklassifizierung ein. Wer Kennzahlen systematisch nutzt, kann über eine Kostentreiberanalyse ermitteln, welche Störungen im Prozess den höchsten Aufwand verursachen – typischerweise sind es Reklamationen, Preisdifferenzen und fehlende Auftragsbestätigungen.

## Risiken, Kontrollen und rechtliche Aspekte

Der P2P-Prozess ist ein Kernbereich der internen Kontrolle, da hier Geldflüsse ausgelöst werden. Fehler oder Missbrauch führen direkt zu finanziellen Schäden und Prüfungsbeanstandungen.

### Compliance, Trennung von Funktionen und Freigaben

Grundprinzip ist die funktionale Trennung: Wer bestellt, darf nicht gleichzeitig Wareneingang buchen oder Rechnungen freigeben. Betrags- und risikoabhängige Freigaben, Black- und Whitelists sowie die Verpflichtung auf freigegebene Lieferanten aus der Preferred Supplier Richtlinie reduzieren Fehlbestellungen und Umgehungsgeschäfte. Regelmäßige Prozessaudits und Cycle Counting im Lager stellen zusätzlich die Übereinstimmung von Systembestand und physischer Realität sicher.

### Typische Schwachstellen im Tagesgeschäft

Häufige Risiken sind Bestellungen ohne Rahmenbezug, fehlende Auftragsbestätigungen, nachträgliche Preisänderungen und unaufgeklärt reklamierte Anlieferungen. Eine strukturierte Claim Management Organisation sorgt dafür, dass Mängel systematisch dokumentiert, Fristen gewahrt und Rückgriffsansprüche verfolgt werden. Steuerliche und buchhalterische Fragen – etwa zur Abzugsfähigkeit oder Rechnungspflichten – sollten im Einzelfall mit Steuerberatung oder Wirtschaftsprüfung geklärt werden.

## Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Automatisierung im P2P

Der P2P-Prozess gehört zu den am stärksten digitalisierten Abläufen im Einkauf. Katalogsysteme, elektronische Rechnungsstellung, EDI und zunehmend KI-gestützte Rechnungserkennung verdrängen die manuelle Bearbeitung.

### Automatisierung und intelligente Abgleichung

Moderne Systeme gleichen Rechnungen automatisiert mit Bestellung und Wareneingang ab und geben positionsgenaue Übereinstimmungen ohne manuelle Prüfung zur Zahlung frei. In der Praxis erreichen Unternehmen damit häufig einen hohen Anteil berührungslos verarbeiteter Rechnungen. KI-gestützte Extraktion auch strukturloser Rechnungen reduziert den Restaufwand weiter und beschleunigt Skonto-Ausschöpfung und Cash-Management.

### Integration in größere Prozessketten

P2P ist zunehmend in Planungs- und Nachhaltigkeitsprozesse eingebunden. Beschaffungsdaten speisen Qualitäts- und Nachweisführungen bis hin zur Recyclingfähigkeitsbewertung von Materialien und zur Dokumentation der Recyclingquote. Auch eine fundierte Produktkalkulation profitiert von

sauberen P2P-Daten, da Ist-Preise und Mengen aus dem Prozess realitätsnahe Basiswerte liefern. Beim Outsourcing ganzer Baugruppen oder Dienstleistungen wird der P2P-Prozess zusätzlich um Leistungsverzeichnisse und Abnahmeprozesse erweitert.

## Typische Kennzahlen

**Bearbeitungskosten je Bestellung: häufig 30–80 € manuell, darunter digitalisiert**

Richtwert; abhängig von Komplexität und Automatisierungsgrad

**Anteil touchless verarbeiteter Rechnungen: > 70 %**

bei reifem digitalen P2P-Prozess in der Praxis erreichbar

**Durchlaufzeit Bedarf bis Bestellung: < 3 Werktage**

Zielwert für standardisierte Katalog- und Rahmenbestellungen

**Anteil Gutschriftsanlagen: < 2 %**

Indikator für Sauberkeit des Wareneingangs- und Rechnungsprozesses

## Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 Mitarbeitern verarbeitete Bestellungen und Rechnungen bislang überwiegend papierbasiert. Rechnungsdifferenzen wurden oft erst nach Wochen aufgedeckt, Lieferantenbewertungen basierten auf Einzelerfahrungen statt auf Systemdaten. Das Unternehmen führte einen digitalisierten P2P-Prozess mit Katalogbestellung, Drei-Wege-Abgleich und automatischer Rechnungsfreigabe ein.

- Einheitliche Bestellanforderung mit Pflichtfeldern und rollenbasierten Freigaben nach Budget
- Anbindung der wichtigsten Zulieferer via EDI inklusive Auftragsbestätigungsabgleich
- Automatischer Drei-Wege-Abgleich mit definierten Toleranzgrenzen für Menge und Preis
- Monatliches Kennzahlenreview mit Lessons-Learned-Ableitung für Prozess und Lieferantensteuerung

## Fazit

Procure-to-Pay ist das Rückgrat der operativen Beschaffung und verbindet Einkauf, Wareneingang, Qualität und Finanzbuchhaltung in einem kontrollierten Prozess. Unternehmen, die P2P konsequent standardisieren und digitalisieren, profitieren von sinkenden Prozesskosten, schnelleren Durchlaufzeiten und belastbaren Stammdaten. Die Kennzahlen aus dem Prozess liefern zugleich eine objektive Basis für Lieferantenbewertung und Verhandlungsführung. Wichtig ist die klare Abgrenzung zur strategischen Beschaffung sowie eine funktionale Trennung der Zuständigkeiten. Wer P2P als kontinuierlich verbesserten End-to-End-Prozess versteht, schafft die Voraussetzung für belastbare, compliant und kosteneffiziente Beschaffung im industriellen Umfeld.

## Häufige Fragen

### Was bedeutet Procure-to-Pay?

Procure-to-Pay (P2P) bezeichnet den kompletten operativen Beschaffungsprozess von der Bedarfsermittlung über die Bestellung bis zum Wareneingang, der Rechnungsprüfung und der Zahlung. Es ist die operative Ergänzung zum strategischen Einkauf. Synonym wird häufig der Begriff Purchase-to-Pay verwendet.

## **Welche Prozessschritte umfasst Procure-to-Pay?**

Typische Schritte sind Bedarfsermittlung, Bestellanforderung und Genehmigung, Bestellung, Auftragsbestätigung, Wareneingang mit Qualitätsprüfung, Rechnungsprüfung über den Drei-Wege-Abgleich und abschließende Zahlung. Jeder Schritt erzeugt Daten, die für Kennzahlen und Lieferantenbewertung nutzbar sind.

## **Was ist der Unterschied zwischen Procure-to-Pay und Source-to-Contract?**

Source-to-Contract deckt das strategische Sourcing ab: Bedarfsbündelung, Vergabe, Preisverhandlung und Vertragsabschluss. Procure-to-Pay umfasst die anschließende operative Abwicklung der Einzelbestellungen und Zahlungen. Beide Prozesse sind verzahnt, da Rahmenkonditionen aus dem Sourcing im P2P-Prozess angewendet werden.

## **Warum ist der Drei-Wege-Abgleich wichtig?**

Der Abgleich von Bestellung, Wareneingang und Rechnung stellt sicher, dass nur für tatsächlich bestellte und gelieferte Mengen zum vereinbarten Preis gezahlt wird. Er verhindert Doppel- und Fehlzahlungen sowie unberechtigte Rechnungen. In prüfungsrelevanten Unternehmen ist er ein Standardkontrollinstrument.

## **Welche Vorteile bringt ein digitalisierter P2P-Prozess?**

Digitalisierung senkt die Bearbeitungskosten pro Bestellung und Rechnung, verkürzt Durchlaufzeiten und verbessert die Datenqualität. Automatisierte Abgleiche entlasten das Personal, Skontofristen lassen sich zuverlässig nutzen. Zudem entstehen systematische Daten für Lieferantenbewertung und Kalkulation.

## **Wann lohnt sich der Aufbau eines P2P-Systems für den Mittelstand?**

In der Praxis amortisieren sich P2P-Lösungen häufig dann, wenn das Bestellvolumen, die Anzahl der Lieferanten und die Rechnungszahl ein manuelles Handling unrentabel machen. Ein Blick auf den Return on Investment über Prozesskostensparnis und Skontonutzung hilft bei der Entscheidung. Wichtig ist eine saubere Stammdatenbasis als Voraussetzung.