

## Siegerkonzept BME-Award „Innovation schafft Vorsprung 2017“

### Projekt

Stärkung der Lieferantenbeziehungen mittels einer systemintegrierten Plattform zur dynamischen Diskontierung von Lieferantenrechnungen

### Ansprechpartner und Kontakt

Duisburger Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH (DVV)

**Dirk Broska, Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Materialwirtschaft**

Tel.: 02 03/6 04-36 73

E-Mail: [broska@dvv.de](mailto:broska@dvv.de)

### Ausgangssituation

Die DVV arbeitet als lokaler Energiedienstleister mit mehr als 2.800 Lieferanten zusammen, darunter viele kleine und mittelständische Betriebe aus der Region Duisburg. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlich angespannten Lage dieser Region ist der Zugang zu Kapital für die DVV und ihre Zulieferer zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sehr wichtig. Das Problem: Immer mehr Unternehmen haben diesbezüglich Schwierigkeiten, da Rechnungen oft spät bezahlt werden und der Zugang zu günstigem Kapital aufgrund der Kapitalmarktregulierung schwierig geworden ist.

### Vorgehensweise

Vor diesem Hintergrund hat sich die DVV dazu entschlossen, ein Lieferantenportal einzuführen, das den Anforderungen gerecht wird. Dazu stellt das Unternehmen täglich 500.000 Euro Liquidität auf dieser Plattform zur Verfügung. Vorteil für die Lieferanten: Sie können auf diesen Betrag per Mausklick zugreifen, indem sie eine bereits freigegebene Rechnung online zur früheren Bezahlung anfordern. Vorteil für die DVV: Bei Begleichung der Rechnung wird ein im Vorfeld zwischen der DVV und dem Lieferanten vereinbarter Zinssatz für die frühere Bezahlung angewendet, der der DVV als Skontoertrag zugute kommt.

Ziele des Projekts waren

- **Stärkung der Lieferkette** durch einen verbesserten Purchase-to-Pay-Prozess. Ziel der DVV ist es, mindestens 30 Prozent der Lieferanten aufzuschalten, die 60 Prozent des zur Verfügung stehenden Ausgabenvolumens zur früheren Zahlung abrufen. Über die schnelle Bezahlung haben die Lieferanten täglich Zugang zu Liquidität und müssen deshalb nicht auf teure (Zwischen-) Finanzierungen zurückgreifen.
- **Reduzierung von Lieferantenanfragen**, da die Lieferanten den Status ihrer Rechnungen jederzeit online abrufen können.

- **Verbesserung des Unternehmensergebnisses.** Der Einsatz der eLösung soll bei der DVV einen überdurchschnittlichen, messbaren und ergebniswirksamen Beitrag erwirtschaften. Als Messgröße dienen die erzielten zusätzlichen finanziellen Effekte, die durch eine frühere Bezahlung aufgrund dynamischer Diskontierung (Dynamic Discounting) entstehen.
- **Transparenz,** da der Lieferant Einblick auf den Status seiner Rechnungsfreigabe hat und dadurch seinen Liquiditätsbedarf planen kann.
- **Flexibilität,** da die Plattform jedem Lieferanten – unabhängig von seiner Unternehmensgröße – zur Verfügung steht.
- **Benutzerfreundlichkeit** durch einfache Bedienbarkeit der Plattform. Die Plattform basiert auf SAP und fügt sich damit nahtlos in die bestehende SAP- Landschaft des Unternehmens ein. Dadurch werden Schulungsmaßnahmen der Mitarbeiter reduziert sowie bestehende Abläufe und Prozesse nicht negativ beeinträchtigt.
- Die **Nutzung** des Portals ist für die Lieferanten **freiwillig und kostenfrei.**

#### Umsetzung und Wirtschaftlichkeit

Nach Start des Projektes erfolgte die technische Umsetzung des innerhalb von sechs Wochen, inklusive Installation des SAP-Add-on, Konfiguration des Testsystems, Transport in die Produktionsumgebung sowie Konfiguration und Anpassung des Portals.

Lieferantenseitig wurde zunächst analysiert, welche Refinanzierungsraten für die einzelnen Lieferantengruppen attraktiv sein könnten. Alle Lieferanten der DVV wurden in verschiedene Zinskategorien eingeteilt und im SAP-System angelegt. Im nächsten Schritt wurden die Mitarbeiter der DVV geschult, um die wichtigsten Lieferanten persönlich anzusprechen.

Da die Teilnahme für die Lieferanten freiwillig ist, war es wichtig ihnen den Mehrwert der Plattform darzustellen. Kleinere Lieferanten wurden über moderne Marketinginstrumente wie Webseite und Videos angesprochen. Die Lieferanten-Ansprache erfolgte über einen Zeitraum von rund drei Monaten.

Die Rechnungs- und Zinsinformationen, die zuvor im SAP-System eingestellt wurden, werden dem Lieferanten als Angebot vorgestellt. Der Lieferant kann nun, fallweise pro freigegebener Rechnung oder für alle freigegebenen Rechnungen insgesamt, entscheiden, ob er eine frühere Zahlung anfordern möchte. Er kann auch von sich aus ein Angebot machen.

Sobald eine Rechnung im SAP-System für einen teilnehmenden Lieferanten freigegeben ist, wird dieser per E-Mail informiert, so dass er eine frühere Zahlung anfordern kann. Entscheidet sich der Lieferant für eine frühere Zahlung, sieht er im Kalender die nächsten Zahlungsläufe der DVV sowie eine Berechnung des Endbetrags auf Basis der vereinbarten Diskontierung. Per Knopfdruck kann er nun die Zahlung anfordern, die im nächsten Zahlungslauf berücksichtigt wird.

Eine frühere Bezahlung ändert nicht die mit dem jeweiligen Lieferanten generell vereinbarten Zahlungsbedingungen; sie bleibt ein einmaliges Angebot. Falls gewünscht, kann der Lieferant aber in der Plattform einstellen, dass er zukünftig alle Rechnungen automatisch möglichst früh, das heißt

nach finaler sachlicher und rechnerischen Prüfung durch die DVV und Bereitstellung auf der Plattform, bezahlt haben möchte.

Zur eigenen Liquiditätsplanung steht dem Lieferanten außerdem der so genannte „Cash-Planner“ zur Verfügung. Benötigt der Lieferant eine bestimmte Summe, so kann er sich die für ihn günstigste Variante berechnen lassen.

**Fazit:** Mit der Plattform zur Diskontierung von Lieferantenrechnungen hat der Einkauf der DVV eine Win-Win-Situation für das Unternehmen und für die Lieferanten geschaffen. Während die DVV von zusätzlichen Skontoerträgen profitiert, erhalten die Lieferanten über die Plattform eine höhere Transparenz bezüglich des Freigabestatus ihrer Rechnung sowie die Möglichkeit, die freigegebenen Rechnungen früher anzufordern.

### Weiterführende Links

[www.dvv.de](http://www.dvv.de)