



Source-to-Pay 2026

**Strategische Einordnung und
Handlungsempfehlungen für
Einkauf und Entscheider**

So stellen Sie Ihren Einkaufsprozess 2026 zukunftsfähig auf

In über 17 Jahren an der Schnittstelle von Prozessen und Technologie habe ich eine Erfahrung immer wieder gemacht: Unternehmen scheitern selten an fehlenden Marktchancen, sondern an der eigenen Komplexität. Besonders deutlich wird das im Source-to-Pay-Prozess. Was ursprünglich als unterstützende Einkaufsfunktion gedacht war, ist heute ein entscheidender Hebel für Lieferfähigkeit, Liquidität und strategische Handlungsfähigkeit.

Ich betrachte Source-to-Pay (S2P) deshalb nicht als rein operativen Ablauf von Ausschreibung, Bestellung und Rechnungsprüfung. Für mich ist Source-to-Pay das organisatorische Rückgrat, das Einkauf, Finanzen, Produktion und Lieferanten miteinander verbindet. Wenn dieser Prozess nicht sauber aufgestellt ist, entstehen Reibungsverluste, Intransparenz und Risiken, die sich durch die gesamte Wertschöpfungskette fortsetzen.

Dieser Bericht basiert auf konkreten Projekterfahrungen sowie auf der Analyse der SAP-Best-Practice-Empfehlungen und der technologischen Entwicklungen der Jahre 2025 und 2026. Er zielt darauf ab, die Transformation des Einkaufs durch die SAP Business Suite zu beleuchten. Dabei verändern die Einführung der Next-Gen SAP Ariba, die tiefe Integration von SAP Fieldglass für externe Talente und die KI-Revolution durch Joule die Spielregeln. Doch Technologie allein reicht nicht. Ohne eine Strategie zur Digital Adoption, realisiert durch WalkMe, bleiben diese Investitionen theoretische Konstrukte ohne praktischen ROI.



Andreas Glaser

Senior Director Technology & Alliances

Mein Ziel ist es, Einkaufsverantwortlichen und Entscheiderinnen und Entscheidern eine fundierte Einordnung zu geben: Was ist heute wirklich relevant? Welche Entwicklungen sollte man im Blick haben? Und welche konkreten Schritte helfen dabei, den Einkauf so aufzustellen, dass er auch 2026 und darüber hinaus einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet.

1. Strategische Rolle von Source-to-Pay

Source-to-Pay ist das verbindende Rückgrat zwischen Einkauf, Finanzen, Produktion und Innovation. Störungen oder Intransparenz im Beschaffungsprozess wirken sich unmittelbar auf angrenzende End-to-End-Prozesse aus und erzeugen Risiken entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Ein moderner Source-to-Pay-Ansatz verfolgt daher drei zentrale Ziele:

- Transparenz über alle Ausgabenarten hinweg
- Resilienz gegenüber Markt- und Lieferkettenrisiken
- Effiziente, regelkonforme Abwicklung bei hoher Nutzerakzeptanz

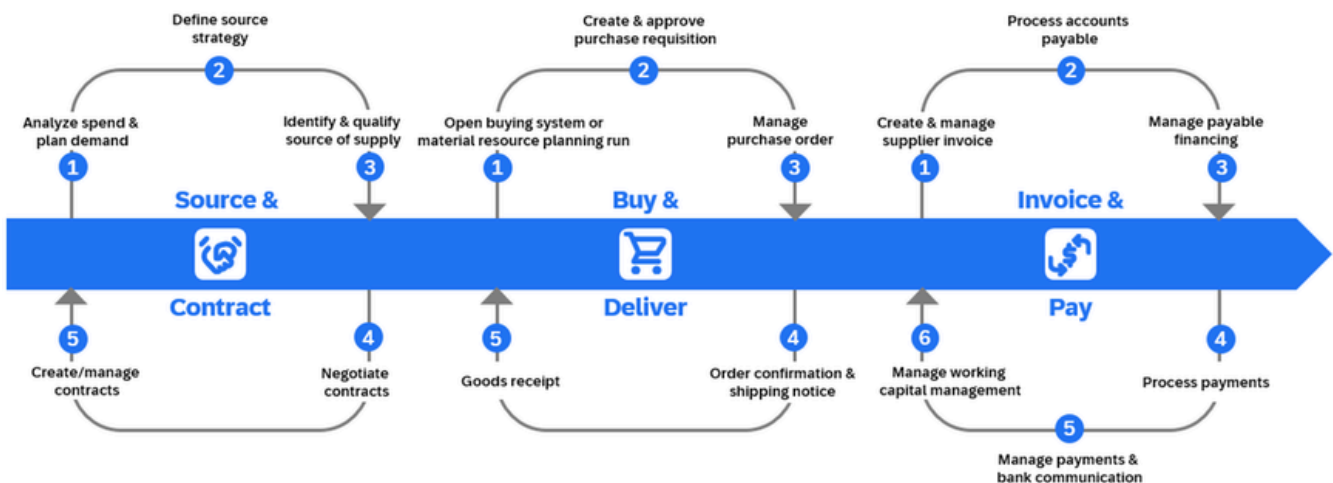


Abbildung 1: Source-to-Pay-Prozess

2. Einbettung von Source-to-Pay in die End-to-End-Prozesse

2.1 Zusammenspiel mit Plan-to-Fulfill (Produktionsplanung und -abwicklung – P2F)

Die Verbindung zwischen Produktionsplanung und Beschaffung ist der kritischste physische Link im Unternehmen. Der MRP-Lauf (Material Requirements Planning) in SAP S/4HANA Cloud ERP ermittelt materialbezogene Bedarfe und erzeugt Bestellanforderungen für den Einkauf. In klassischen Organisationsmodellen arbeiten MRP-Disposition und Einkauf jedoch häufig in getrennten Silos. Disponenten sehen den Bedarf, Einkäufer sehen die Lieferantenverträge.

Durch die Integration von SAP S/4HANA Cloud ERP mit SAP Ariba werden diese Silos aufgelöst. Prognosen (Forecasts) und Bedarfsinformationen können frühzeitig an Lieferanten übermittelt werden, sodass diese ihre Kapazitäten vorausschauend planen können. Das reduziert Produktionsstillstände, optimiert Lagerbestände und setzt gebundenes Working Capital frei.

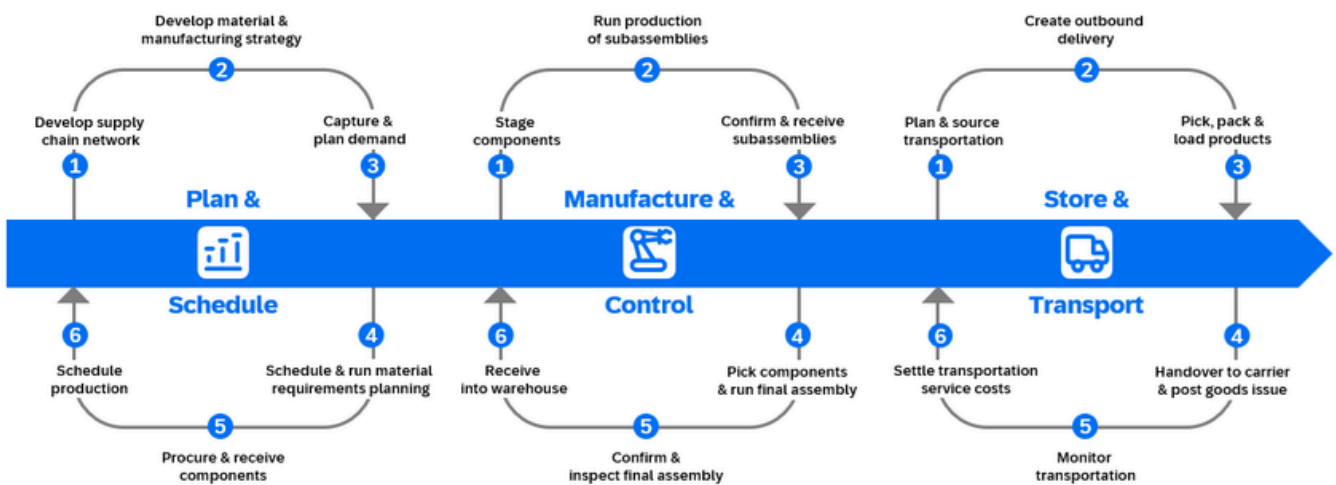


Abbildung 2: Plan-to-Fulfill-Prozess

2.2 Zusammenspiel mit Record-to-Report (Finanzabschluss und Berichterstattung – R2R)

Jede Einkaufsentscheidung ist zugleich eine finanzielle Entscheidung. Ein integrierter Source-to-Pay-Prozess stellt sicher, dass Obligos, Rückstellungen und Verbindlichkeiten durchgängig und in Echtzeit abgebildet werden.

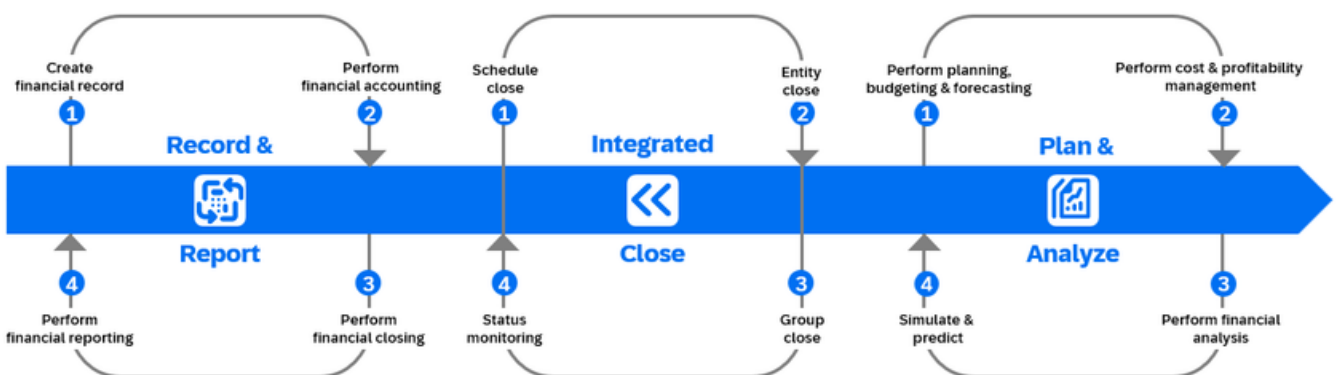


Abbildung 3: Record-to-Report-Prozess

Die Einbindung von SAP Concur und SAP Fieldglass ermöglicht es, Reise- und Dienstleistungsaufwände unmittelbar im Universal Journal von SAP S/4HANA Cloud ERP zu verbuchen. Damit wird ein schnellerer und präziserer Abschluss („Integrated Close“) unterstützt und die Transparenz über Verpflichtungen deutlich erhöht.

2.3 Zusammenspiel mit Idea-to-Market (Produkt- und Innovationsentwicklung – I2M)

Innovation erfordert frühzeitige Einbindung von Lieferanten, um Machbarkeit, Kosten und Risiken bewerten zu können. SAP Ariba unterstützt diesen Übergang von Innovationspartnerschaften in strukturierte, vertraglich abgesicherte Lieferbeziehungen und stellt sicher, dass strategisches Sourcing nicht erst nach der Produktentwicklung beginnt.

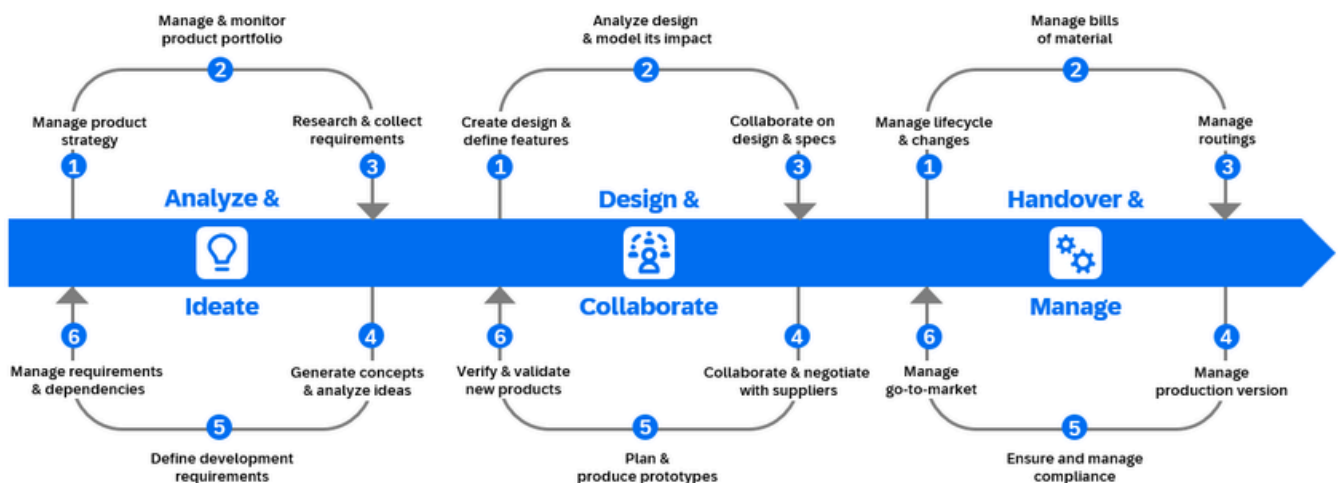


Abbildung 4: Idea-to-Market-Prozess

3. Detaillierte Analyse des Source-to-Pay-Prozesses

Der Source-to-Pay-Prozess gliedert sich in drei zentrale Phasen: Source & Contract, Buy & Deliver sowie Invoice & Pay.

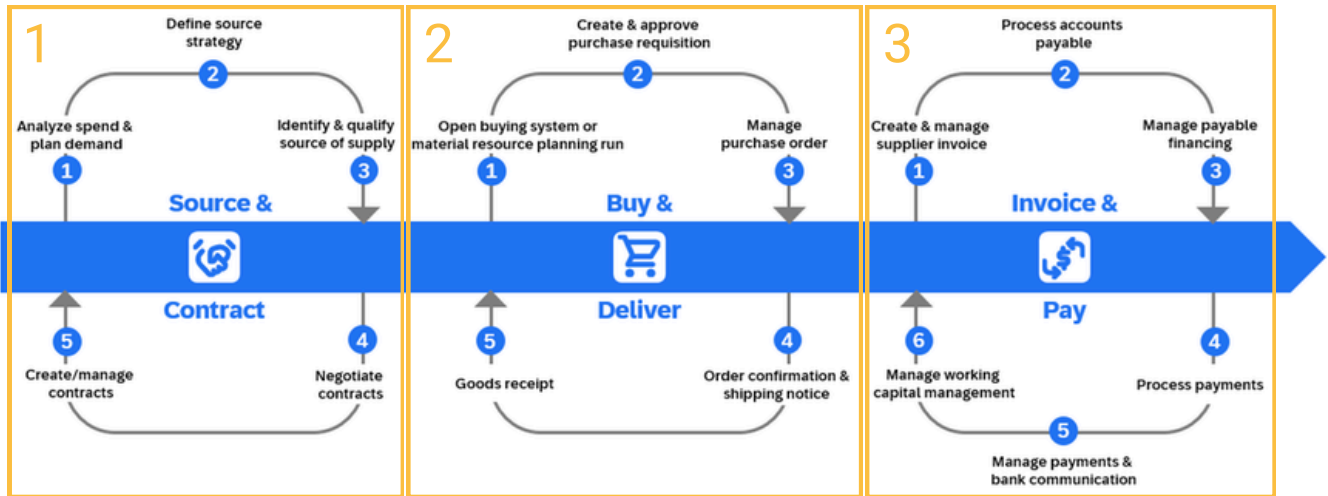


Abbildung 5: Source-to-Pay-Prozess

3.1 Source & Contract



Abbildung 6: Phase 1 - Source & Contract

Diese Phase entscheidet über die Profitabilität eines Produkts, lange bevor es produziert wird.

3.1.1 Spend-Analyse & Bedarfsplanung (Analyze spend & plan demand)

Viele Unternehmen kämpfen mit fragmentierten und qualitativ unzureichenden Ausgabendaten. Freitextbestellungen, fehlende Warengruppenstrukturen und verteilte Systeme erschweren eine belastbare Analyse. SAP Ariba nutzt KI-gestützte Verfahren, um Ausgabendaten aus SAP- und Non-SAP-Systemen zu konsolidieren, zu bereinigen und nach Standards wie UNSPSC zu klassifizieren.

Mit dem generativen KI-Assistenten Joule wird diese Analyse konversationell nutzbar. Einkaufsverantwortliche können gezielt Fragestellungen zu Warengruppen, Regionen oder auslaufenden Verträgen adressieren und erhalten fundierte Entscheidungsgrundlagen. Ein Category Manager kann beispielsweise fragen: "Joule, zeige mir alle Ausgaben für IT-Dienstleistungen in Südamerika, bei denen die Verträge in den nächsten 6 Monaten auslaufen". Dies verwandelt Datenanalyse von einer Rückschau in eine vorausschauende Planung.

3.1.2 Sourcing-Strategie und Lieferantenauswahl (Define source strategy & Identify & qualify source of supply)

Die strategische Ausrichtung des Einkaufs verschiebt sich von reinen Preisvergleichen hin zu Risiko-, Resilienz- und Nachhaltigkeitsaspekten. Über das SAP Business Network erhalten Unternehmen Zugriff auf ein globales Lieferantennetzwerk aus über 5 Millionen Lieferanten. Externe Risikosignale, etwa zu finanzieller Stabilität oder regulatorischen Risiken, werden direkt in den Sourcing-Prozess integriert. Bevor ein Lieferant zur Ausschreibung eingeladen wird, prüft das System dessen Risikoprofil.

3.1.3 Vertragsmanagement (Create/manage contracts)

Verträge entwickeln sich von statischen PDF-Dokumenten zu aktiven Steuerungsobjekten. Next-Gen SAP Ariba führt Autonomous Sourcing ein (erwartet in Q1 2026). Der Sourcing Agent kann auf Basis historischer Daten und aktueller Marktbedingungen selbstständig Ausschreibungsereignisse (RFx) entwerfen, Lieferanten einladen und sogar erste Verhandlungsrunden simulieren. Ein in SAP Ariba verhandelter Vertrag (z.B. Preisstaffel für Laptops) wird automatisch als Katalog in den operativen Einkauf repliziert. Dies stellt sicher, dass die verhandelten Einsparungen auch realisiert werden.

3.2 Buy & Deliver



Abbildung 7: Phase 2 - Buy & Deliver

Hier entscheidet sich, ob die Strategie im Alltag der Mitarbeiter ankommt.

3.2.1 Bedarfsauslösung und Bestellanforderung (Open buying system/MRP Run & Create requisition)

Der Startpunkt der Beschaffung unterscheidet sich fundamental nach Bedarfsart. Direkte Materialien (produktionsrelevant) werden primär systemgetrieben über SAP S/4HANA Cloud ERP geplant, während indirekte Bedarfe (Mitarbeiterbedarf und Services) über SAP Ariba abgewickelt werden. Hier wird Mitarbeitern anstellen von komplexen Masken ein Amazon-ähnliches Einkaufserlebnis geboten, das insbesondere durch den Digital Layer von WalkMe unterstützt werden kann.

In-App-Hinweis und Links eingeblendet werden: "Bitte beachten Sie, dass für Projekte > 50k € ein SOW in SAP Fieldglass erforderlich ist." Dies ist proaktive Compliance.

3.2.2 Bestellabwicklung und Bestätigung (Manage purchase order & Order confirmation)

Über das SAP Business Network werden Bestellungen digital an Lieferanten übermittelt und bestätigt. Abweichungen bei Preis, Menge oder Termin werden frühzeitig erkannt und transparent kommuniziert. Dies eliminiert den "Black Box"-Effekt zwischen Bestellung und Wareneingang.

3.2.3 Dienstleistungsbeschaffung

Der Einkauf externer Dienstleistungen stellt besondere Anforderungen an Transparenz und Steuerung. SAP Fieldglass deckt den gesamten Prozess von der Anforderung über das Onboarding bis zur Leistungserfassung ab. Genehmigte Leistungsnachweise fließen automatisiert in SAP S/4HANA Cloud ERP ein und bilden die Grundlage für eine korrekte Abrechnung.

3.3 Invoice & Pay

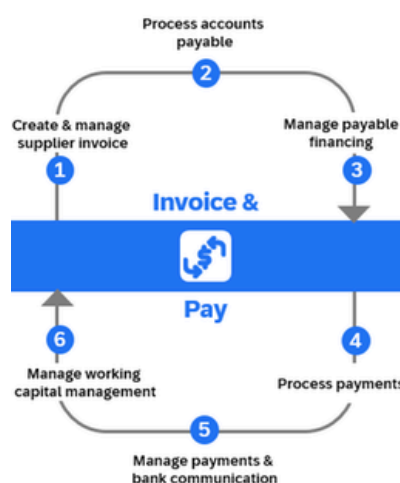


Abbildung 8: Phase 3 - Invoice & Pay

Der Abschluss des Prozesses ist entscheidend für das Cash Management.

3.3.1 Rechnungsverarbeitung (Create/Manage supplier invoice)

Das Ziel ist die "Touchless Invoice". Lieferanten wandeln in SAP Ariba eine Bestellung mit einem Klick in eine Rechnung um. Da die Daten aus der Bestellung stammen, stimmen Preise und Mengen zu 100% und Abweichungen gehen gegen Null. Für Reisekosten liest SAP Concur mittels KI Hotelrechnungen aus Fotos aus, ordnet sie Kategorien zu und prüft Compliance (z.B. Alkoholrichtlinien) noch bevor der Manager genehmigt.

3.3.2 Working-Capital-Steuerung (Manage working capital management)

Hier transformieren wir den Einkauf von einer Kostenstelle zu einem Werttreiber. SAP Taulia integriert sich in die Kreditorenbuchhaltung (Accounts Payable) von SAP S/4HANA Cloud ERP, analysiert genehmigte Rechnungen und bietet Lieferanten an, diese gegen einen Abschlag (Dynamic Discounting) sofort zu bezahlen. So erhält der Lieferant Liquidität (Supply Chain Resilience) und das Unternehmen nutzt seine eigene Liquidität, um eine risikofreie Rendite (den Skonto) zu erzielen, die oft weit über Marktzinsen liegt.

4. Technologischer Deep Dive: Die Säulen der SAP Business Suite

Die Systemarchitektur hinter den Kulissen zeigt, dass wir uns weg von monolithischen Blöcken hin zu einer modularen, integrierten SAP Business Suite auf Basis der SAP Business Technology Platform (BTP) bewegen.

4.1 SAP S/4HANA Cloud ERP: Der digitale Kern

SAP S/4HANA Cloud ERP ist nicht nur ein neues ERP, es ist eine In-Memory-Plattform, die Prozesse in Echtzeit ermöglicht. Im Source-to-Pay ist es die Single Source of Truth für Stammdaten (Material, Lieferant, Finanzen) und alle Nebenbücher (SAP Ariba, SAP Fieldglass, SAP Concur) synchronisieren sich automatisch. Das erfolgt über standardisierte APIs oder den SAP Master Data Integration (MDI) Service, was die Wartungskosten für Schnittstellen drastisch senkt.

4.2 Next-Gen SAP Ariba: Die KI-Revolution

SAP rollt aktuell die größte Neuerung in der Geschichte von SAP Ariba aus. Dabei erfolgt die vollständige Migration auf die BTP. Dies bedeutet eine neue und einheitliche User Experience (Fiori), sowie das neue Intake Management, eine Single Front Door für alle Anfragen. Egal ob ein Mitarbeiter einen Laptop braucht (SAP Ariba), einen Berater (SAP Fieldglass) oder eine Vertragsänderung (Icertis), er startet immer im Intake Management. Das System orchestriert den Request im Hintergrund in die richtigen Spezialsysteme. Zusätzlich erfolgt die native Integration von Joule und Joule Agents. So können z.B. historische Ausgaben und Markttrends analysiert werden, um Warengruppenstrategien vorzuschlagen. Ein weiteres Beispiel ist die Prüfung von Verträgen auf Abweichungen von der Standard-Policy und das Vorschlagen von alternativen Klauseln.

4.3 WalkMe: Der Schlüssel zur User Adoption

Aus unserer Erfahrung scheitern IT-Projekte oft am Faktor Mensch. Software wird immer komplexer und User vergessen Schulungsinhalte (Forgetting Curve). WalkMe bietet deshalb Digital Adoption als Overlay.

Es erkennt, was der User tun will, und führt ihn Schritt für Schritt. 2026 werden WalkMe und Joule integriert. Der User sagt Joule: "Ich muss eine Marketing-Agentur beauftragen". Joule versteht die Intention, und WalkMe öffnet das richtige Formular in SAP Ariba oder SAP Fieldglass, befüllt Felder vor und markiert die Pflichtfelder. Weitere Use Cases sind z.B. die Einblendung von Policy-Warnung in SAP Ariba ("Achtung: Bevorzugter Lieferant ist XYZ"), die Erklärung von Spesenrichtlinien in SAP Concur ("Trinkgeld ist in diesem Land auf 10% begrenzt") oder die Unterstützung externer Manager beim Ausfüllen von SOW-Vorlagen in SAP Fieldglass.

5. Übersicht der Integrationsszenarien und Datenflüsse

Um die technische Tiefe zu illustrieren, zeigt die folgende Tabelle wichtige Integrationspunkte zwischen den Systemen, die für nahtloses Source-to-Pay verfügbar sind.

Prozessschritt	Quellsystem	Zielsystem	Datenobjekt	Integrationsmechanismus	Business Impact
Contract	SAP Ariba	SAP S/4HANA Cloud ERP	Outline Agreement (Rahmenvertrag)	CIG / API	Sicherstellung, dass operative Bestellungen korrekte Vertragspreise nutzen.
MRP Run	SAP S/4HANA Cloud ERP	SAP Ariba	Purchase Requisition (Bestellanforderung)	CIG / OData	Automatisierte Weiterleitung von Produktionsbedarfen an Lieferanten.
Service Entry	SAP Fieldglass	SAP S/4HANA Cloud ERP	Service Entry Sheet (Leistungserfassung)	API	Automatische Verbuchung externer Dienstleistungen; Basis für Rechnungsprüfung.
Invoice	SAP Concur	SAP S/4HANA Cloud ERP	Expense Report / Posting Document	Financial Connector	Echtzeit-Verbuchung von Reisekosten; schnellere Erstattung an Mitarbeiter.
Working Capital	SAP S/4HANA Cloud ERP	SAP Taulia	Approved Invoice (Genehmigte Rechnung)	Add-on / API	Ermöglicht Dynamic Discounting für Lieferanten.
Master Data	SAP S/4HANA Cloud ERP	SAP Ariba/ SAP Fieldglass/ SAP Concur	Business Partner (Lieferant)	SAP Master Data Integration	"Single Source of Truth"; Vermeidung von Dubletten und Datenmüll.

6. Herausforderungen und Lösungsstrategien für 2026

6.1 Datenqualität als Fundament für KI

KI-Modelle wie Joule halluzinieren oder liefern falsche Empfehlungen, wenn die zugrundeliegenden Stammdaten (Master Data) inkorrekt sind. Es müssen also strikte Governance-Prozesse implementiert werden, z.B. unterstützt durch SAP Master Data Governance (MDG) und WalkMe. Saubere Daten an der Quelle sind billiger als Bereinigung im Nachhinein.

6.2 Der “War for Talent” & Prozesskomplexität

Erfahrene Einkäufer gehen in Rente und Prozesse werden durch regulatorische Anforderungen (LkSG, ESG) komplexer. Die Automatisierung taktischer Aufgaben durch Next-Gen SAP Ariba entlastet Teams. Gleichzeitig beschleunigt WalkMe das Onboarding neuer Mitarbeiter, indem es das Systemwissen "in-app" bereitstellt, statt in externen Handbüchern und durch aufwändige und langwierige Schulungen.

6.3 Resilienz & Geopolitik

Lieferkettenunterbrechungen sind die neue Normalität. Deshalb ist die Diversifizierung der Lieferantenbasis über das SAP Business Network notwendig. Auch die Nutzung von SAP Ariba Supplier Risk kann hilfreich sein, um frühzeitig Warnsignale zu erhalten. Die Integration mit P2F erlaubt es, bei Ausfällen sofort Produktionspläne anzupassen.

Fazit & Handlungsempfehlungen

Die Transformation des Source-to-Pay-Prozesses ist aus meiner Sicht kein klassisches IT- oder Implementierungsprojekt. Sie ist ein unternehmensweites Veränderungsvorhaben, das tief in Organisation, Arbeitsweisen und Entscheidungslogiken eingreift. Die SAP Business Suite mit SAP S/4HANA Cloud ERP, SAP Ariba, SAP Fieldglass und SAP Concur stellt dafür heute das leistungsfähigste integrierte Werkzeugset bereit. Doch meine Erfahrung zeigt klar: Werkzeuge allein schaffen noch keinen Mehrwert.

Entscheidend ist, wie konsequent Unternehmen Source-to-Pay als durchgängigen End-to-End-Prozess denken und leben. Einkauf, Finanzen, Produktion und Fachbereiche dürfen nicht länger isoliert agieren. Erst wenn Daten, Prozesse und Verantwortlichkeiten sauber ineinandergreifen, entsteht Transparenz – und damit echte Steuerungsfähigkeit.

Für Einkaufsorganisationen und Entscheider ergeben sich daraus aus meiner Beratungspraxis folgende zentrale Empfehlungen:

- In Prozessen statt in Modulen denken: Brechen Sie die Silos zwischen Einkauf (S2P), Finanzen (R2R) und Produktion (P2F) auf. Nutzen Sie die Integrationsszenarien, um Daten fließen zu lassen.
- Best-of-Suite konsequent nutzen: Die Kombination aus SAP Ariba für Waren und indirekte Bedarfe, SAP Fieldglass für externe Dienstleistungen und SAP Concur für Reisekosten entfaltet ihren Mehrwert erst im integrierten Zusammenspiel mit SAP S/4HANA Cloud ERP als digitalem Kern.
- Den Faktor Mensch ernst nehmen: Komplexe Prozesse und neue Systeme funktionieren nur, wenn sie im Alltag akzeptiert und korrekt genutzt werden. Investieren Sie in WalkMe. Es ist die Versicherungspolice für Ihre Software-Investition.
- Datenqualität als strategisches Fundament etablieren: Automatisierung und KI-gestützte Funktionen entfalten ihren Nutzen nur auf Basis sauberer Stamm- und Bewegungsdaten. Investitionen in Governance und Datenqualität zahlen sich langfristig aus. Jetzt starten erspart später Frust und Zeitverzug.
- Aktivieren Sie Ihr Working Capital: Nutzen Sie SAP Taulia, um aus Ihrer Kreditorenbuchhaltung ein strategisches Finanzinstrument zu machen.

Source-to-Pay wird in den kommenden Jahren weiter an strategischer Bedeutung gewinnen. Unternehmen, die den Prozess heute klar strukturieren, integrieren und organisatorisch verankern, schaffen sich nicht nur Effizienzgewinne, sondern auch Resilienz und Handlungsspielraum für eine zunehmend unsichere wirtschaftliche Umgebung.

Aus meiner Sicht liegt genau hier die Chance: den Einkauf vom reaktiven Abwickler zum aktiven Gestalter der Unternehmenszukunft zu entwickeln.

rocon – Your Partner for Digital Transformation

Bei der Einführung von IT-Systemen zählt nicht nur technisches Know-how, sondern das Verständnis für Menschen, Prozesse und Organisation. rocon verbindet beides mit langjähriger Erfahrung in der digitalen Transformation, einem klaren Werteverständnis und der Expertise als zertifizierter SAP- und WalkMe-Partner.

Werte, die tragen

Wir leben Verbundenheit, Verantwortung, Authentizität, Fortschrittlichkeit und Partnerschaftlichkeit. Diese Werte zeigen sich nicht nur auf unserer Website, sondern in konkretem Handeln: partnerschaftliche Kommunikation, konsequente Verantwortung für Ergebnisse, ehrliche Einschätzungen und einen technologischen und organisatorischen Blick nach vorn.

Partnerschaft statt reine Dienstleistung

Mit rocon erhalten Sie keinen reinen Implementierungspartner, sondern einen echten Sparringspartner. Wir begleiten Ihr Unternehmen von der ersten Idee über die Pilotphase bis zum internationalen Rollout – mit klarer Kommunikation, abgestimmten Prioritäten und pragmatischen Lösungen. Unser Ziel ist, dass IT-Systeme und Digital Adoption nicht nur eingeführt, sondern im Alltag gelebt werden.



**rocon Rohrbach EDV-Consulting
GmbH**

Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Geschäftsführer
Markus Rohrbach
Martin Blumenstein

www.rocon.info

Ihr Nutzen

Wenn Sie sich für rocon als Partner entscheiden, erhalten Sie:

- Einen zertifizierten SAP- und WalkMe-Partner mit Erfahrung aus diversen Projekten
- Einen Sparringspartner, der Ihre Ziele versteht und Ihre Sprache spricht
- Ein Projekt, das pragmatisch geplant und professionell umgesetzt wird
- Sicherheit durch Branchen-Know-how, bewährte Methoden und nachhaltige Betreuung

Mit rocon gewinnen Sie einen Partner, der Ihre digitale Transformation begleitet, beschleunigt und langfristig absichert. Sprechen Sie uns an – wir helfen Ihnen, eine neue IT-Landschaft und Digital Adoption erfolgreich im Unternehmen zu verankern.



rocon Rohrbach EDV-Consulting GmbH

Isaac-Fulda-Allee 1

55124 Mainz

Ihr Ansprechpartner

Andreas Glaser

Senior Director Technology & Alliances

andreas.glaser@rocon.info

www.rocon.info



Fragen oder Feedback?

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine individuelle Beratung mit unseren Experten.

 **rocon**

**Rufen Sie uns gerne an
+49 6131 / 90 60 2906**

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Weiterverbreitung oder Nutzung, auch auszugsweise, bedarf einer schriftlichen Genehmigung der Herausgeber.

© rocon Rohrbach EDV-Consulting GmbH