

AVL List

Auftragsbestätigungslösung

Success Story

Herausforderung:

- Konsolidierung der Eingangskanäle von Auftragsbestätigungen
- Digitalisierung und Automatisierung von zunächst jährlich 60.000 Auftragsbestätigungen in Graz

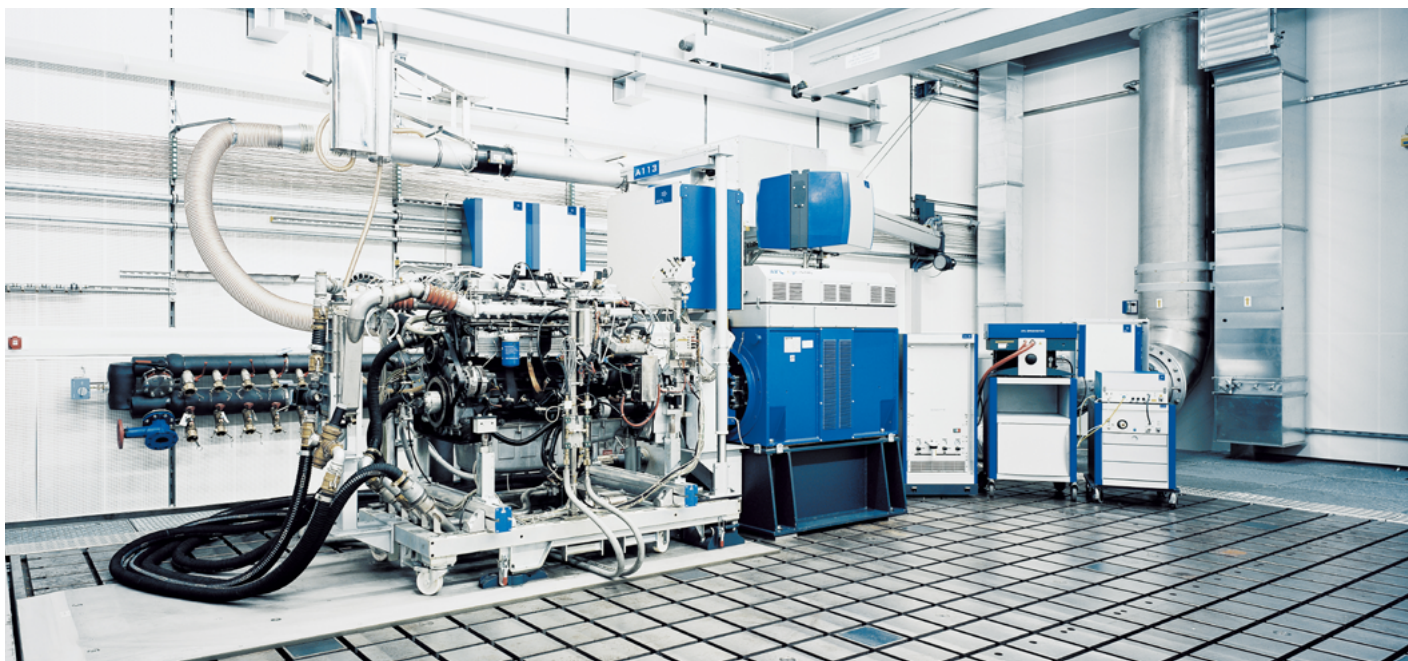
Lösung:

- Einsatz einer starken OCR-Lösung
- Anbindung an SAP Ariba
- Filtersichten für komfortables Arbeiten

Vorteile:

- Erhöhung der Dunkelverarbeitung
- 100% Transparenz über den Verarbeitungsstatus
- Zeitnahes Erfassen aller Auftragsbestätigungen





Smarter Antrieb: Eingehende Auftragsbestätigungen nehmen digitale Fahrt auf

Mit Beschleunigung kennt AVL List sich aus. Als Spezialist für die Entwicklung, Simulation und Prüftechnik von Antriebssystemen jeglicher Couleur zeigt das Unternehmen auch bei der eigenen Einkaufsprozessstrategie einen gekonnten Fahrstil.

Bei der digitalen Optimierung geht es vordergründig um Prozesseffizienz, erst dann folgen die Belege. AVL List hat das verstanden und setzt auf Prozess-Know-how bei der Realisierung einer digitalen Lösung zur Verarbeitung eingehender Auftragsbestätigungen.

Die Projektleiter Claudia Pritz und Thomas Raunig arbeiten als Prozessgestalter im Hintergrund des operativen Einkaufs und beweisen, dass sich eine neutrale Sicht auf die täglichen Einkaufsabläufe für alle auszahlt.

Warum 100 Prozent EDI bei AVL nicht zu 100 Prozent passt

Doch zurück auf Anfang. Wie in vielen, vor allem großen Unternehmen ist Papier bei den Mitarbeitern sehr beliebt. So wurden in der Vergangenheit auch bei AVL List im Einkauf Auftragsbestätigungen gerne ausgedruckt.

Ein Umstand, der schon vor der Suche nach einer Procurement-Lösung abgeschafft wurde, wie Claudia Pritz erzählt: „Natürlich hat das Ausdrucken von Auftragsbestätigungen zu Papierstapeln sowie Engpässen geführt. Das wirkte sich negativ auf die Liefertermintreue und unsere Lieferantenbewertungen aus.“

Thomas Raunig ergänzt: „Wir verarbeiten hier im Headquarter in Graz ungefähr 60.000 Auftrags-

bestätigungen im Jahr. Das manuelle Eintragen der Auftragsbestätigungen in unser SAP ERP-System hat ausgedient. Es wurde immer deutlicher, dass es eine schnellere und effizientere Methode braucht.“

Zum Zeitpunkt des Projektstartes erreichten ungefähr zwanzig Prozent der Auftragsbestätigungen AVL List über EDI, der Rest kam als PDF per E-Mail. Die Initiativen, den EDI-Bereich auszubauen, mussten allerdings mit einem breiteren Blickwinkel durch andere Lösungen ergänzt werden. Pritz erläutert die Gründe dafür wie folgt: „Sicherlich hat der elektronische Belegaus-tausch bei standardisierten Bestellungen seinen Charme. Wir arbeiten aber aufgrund unseres Projektgeschäfts mit vielen unterschiedlichen und auch sehr kleinen Lieferanten zusammen, die teilweise gar kein ERP-System im Einsatz haben. EDI

oder auch WEB-EDI-Portale sind in diesem Zusammenhang schwierig durchzusetzen – auch wegen der Kosten für die Lieferanten.“

Zudem zeigte sich in diesem Zusammenhang, dass die Clearingmöglichkeiten der gängigen EDI-Anbieter nicht ausgereift sind: So wird beispielsweise der Mitarbeiter per E-Mail über Abweichungen in der Auftragsbestätigung informiert und erst dann geht es an die Bearbeitung der Bestellbestätigung.

OCR ist nicht gleich OCR

Ein weiteres wichtiges Thema bei der Lösungsrecherche war OCR (Optical Character Recognition). Die Buchhaltung bei AVL nutzt bereits ein OCR-Rechnungsscanningtool.

Rechnungen weisen in der Regel vordefinierte Merkmale auf, bei Auftragsbestätigungen ist es jedoch komplexer. Daher gibt es nicht viele Softwareanbieter, die eine gute OCR für Auftragsbestätigungen anbieten. Hier leuchtete sich der Markt sehr schnell und die AFI Solutions rückte in den Fokus: Mit AFI Confirmation machte sie letzt-



AVL Passenger Car Engines Renault

endlich das Rennen.

Gründe dafür waren neben der starken OCR viele kleine Vorteile, die in Summe den Ausschlag gaben, so Pritz: „Im Vergleich zu den Marktbegleitern hatte die AFI Solutions zwar ein bis zwei Funktionalitäten mehr, aber persönlich herausheben würde ich die anwenderfreundliche und im Rahmen von SAP attraktive Benutzeroberfläche sowie die Tatsache, dass die AFI Produkte bereits S/4HANA-ready sind.“ Der Stuttgarter Softwarehersteller punktete allerdings auch durch Soft Skills sowie Prozess-Know-how, was auch Raunig hervorhebt: „Die Professionalität der AFI Solutions hat bei uns schon

Eindruck hinterlassen. Wir haben das Gefühl, da sind Prozesskenner am Werk, die genau verstehen, was die AVL List möchte.“

Mehr Wissen aus Daten

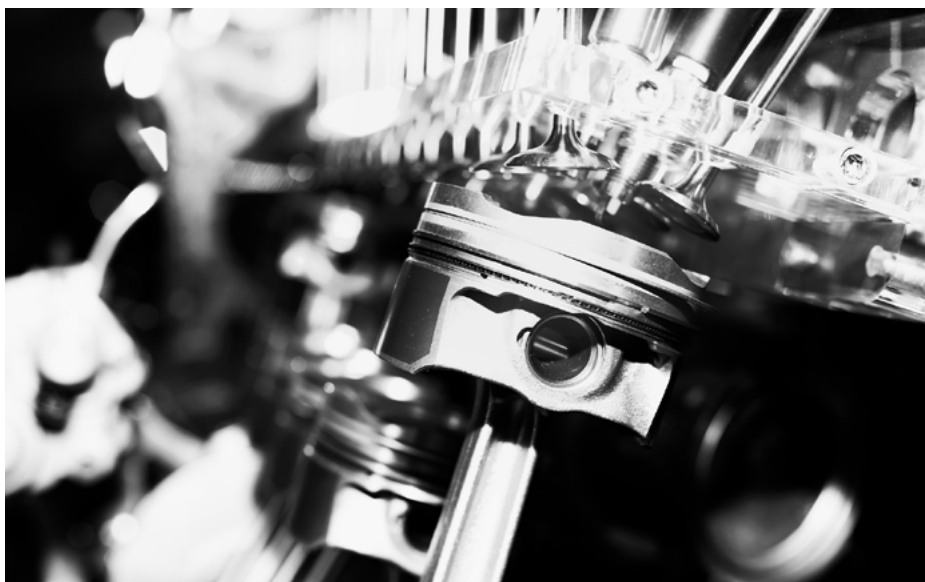
Die langen Bearbeitungszeiten gehören jetzt der Vergangenheit an. Durch die nahtlose Integration der Lösung in SAP konnten die Mitarbeiter schnell mit dem neuen System arbeiten.

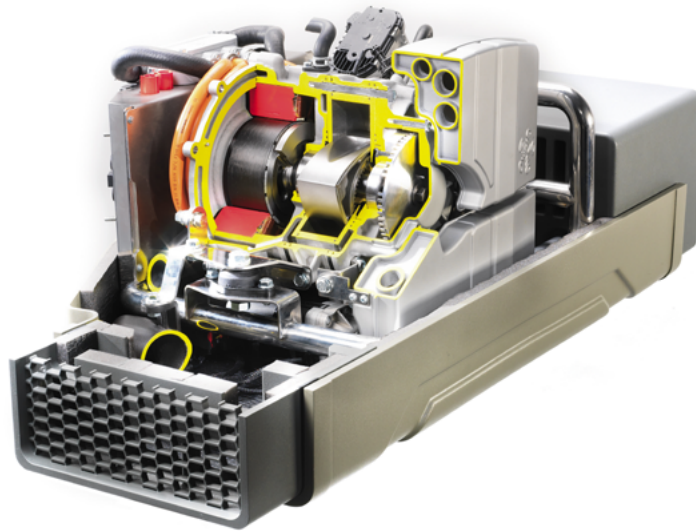
Es gibt jetzt einen zentralen Eingangskanal für alle Auftragsbestätigungen: Die Einkäufer sehen im Monitor von AFI Confirmation alle Bestellbestätigungen und so ist der Bearbeitungsstatus jederzeit nachvollziehbar.

Die Pflege der Auftragsbestätigungen ist denkbar einfach und schnell: Mit nur einem Klick sind mehrere Positionen der Bestellbestätigung gepflegt und sicher archiviert. Originalbestellungen lassen sich genauso schnell direkt aus SAP aufrufen.

Es spielt keine Rolle mehr, ob Mitarbeiter im Urlaub oder gerade krank sind. Alle Informationen stehen zentral und nachvollziehbar zur Verfügung. Darüber hinaus eröffnen sich durch diverse Filtermöglichkeiten viele neue Erkenntnisse, wie Pritz erklärt:

„Wir haben bei AVL List mehrere Einkaufsabteilungen und jeder Einkäufer kann sich seine Arbeits-sichten so setzen, wie es für ihn am komfortabelsten ist, also beispielsweise nach Auftragsbestätigungen, die noch zu bearbeiten sind. Eine weitere aufschlussreiche Möglichkeit sind Abfragen. Hier lassen





AVL Range Extender

sich zum Beispiel Übersichten zu Lieferanten erstellen, bei denen es am häufigsten zu Incotermabweichungen kommt. Lösungen können dann direkt mit diesen Lieferanten besprochen werden.“

Und dann ... kam SAP Ariba

Manchmal kommt alles... besser als gedacht. Als AVL List sich für AFI Confirmation entschieden hatte, war von SAP Ariba noch keine Rede. Dem Projekt-Team war wichtig, einen zentralen Eingang für alle Auftragsbestätigungen zu schaffen. So wurde geplant, auch die EDI-Lieferanten ins AFI Solutions System laufen zu lassen, weil dieses selbstverständlich auch IDocs verarbeitet. Dann fiel im Unternehmen die Entscheidung für SAP Ariba.

„Wir haben tatsächlich nur zufällig erfahren, dass thyssen krupp AFI Confirmation wegen SAP Ariba eingeführt hatte, da die SAP-Einkaufsplattform keine eigenen Clearingmöglichkeiten für die EDI-Auftragsbestätigungen hat. Wir

konnten also freudig feststellen, dass wir mit AFI Confirmation bereits optimal auf Ariba vorbereitet sind,“ erzählt Pritz schmunzelnd.

Die Softwarelösung wurde dann um die Ariba-Auftragsbestätigungen erweitert. Bei Ariba werden sämtliche Auftragsbestätigungen automatisch dunkel verarbeitet, es sei denn, es gibt Abweichungen außerhalb der gepflegten Toleranzen. Dies ist auch das Ziel für die Bestellbestätigungen per PDF.

Bei der Dunkelverarbeitung muss allerdings einhundertprozentig sichergestellt sein, dass alle Daten richtig sind. Mittlerweile arbeitet der Einkauf im PDF-Bereich bereits mit mehreren Lieferanten, deren Qualität der Auftragsbestätigungen so hoch ist, dass auch hier bereits vollkommen automatisch verarbeitet wird.

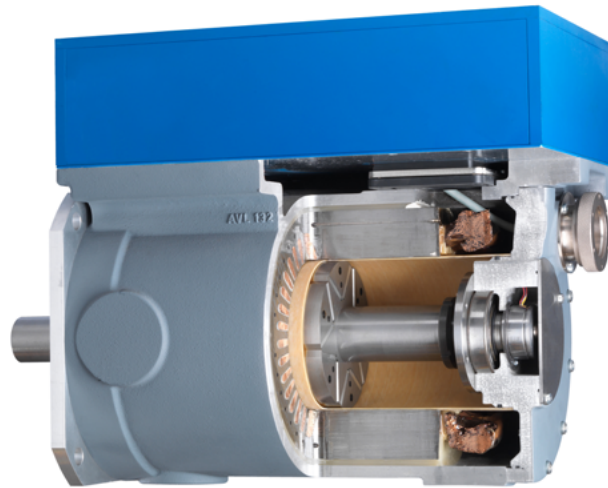
aus der Praxis

Raunig und Pritz sind von Anfang an mit Prozesssicht an die Sache gegangen. Jedes Unternehmen hat seine Eigenheiten, dennoch war es den beiden Projektleitern von Anfang an wichtig, die Lösung nicht zu sehr anzupassen, sondern so viel wie möglich im Standard abzubilden.

„Bei dem Vorhaben ist uns natürlich zu Gute gekommen, dass der Auftragsbestätigungsprozess von Hause aus nicht so komplex ist. Dennoch mussten wir die Lösung an zwei bis drei Stellen an unsere individuellen Bedürfnisse anpassen. So war zum Beispiel klar, dass wir in Zukunft nur ein PDF pro Bestellung und eine Auftragsbestätigung pro PDF möchten, damit das OCR-Tool dies optimal auslesen kann. Die Herausforderung dabei ist, seine Lieferanten in die Richtung zu erziehen, aber die Erfolgsquote steigt,“ erzählt Raunig.

Aber auch psychologisch und aus Projektsicht sind die beiden clever vorgegangen. So rät Pritz: *„Die Mitarbeiter sollten so früh wie*

Wertvolle Projekt-Tipps



AVL E-Motor

möglich mit ins Boot geholt werden. Wir haben uns aus den Abteilungen die kritischsten Anwender als Pilotuser herausgesucht. Durch die aktive Mitarbeit wird ihnen die Skepsis genommen und wir konnten das wertvolle Feedback direkt einfließen lassen. Da wir selbst nicht im operativen Einkauf sind, haben wir damit ebenfalls sichergestellt, dass alle Eventualitäten der täglichen Arbeitsabläufe berücksichtigt wurden.“

Raunig hebt in diesem Zusammenhang eine weitere wichtige Erkenntnis hervor: „Wir haben die Testphase relativ kurz gehalten – so circa einen Monat. Denn es ist kompliziert und aufwendig, Test-

beispiele zu generieren. Deswegen sind wir mit den Pilotusern gleich ins Produkktivsystem gegangen, hierdurch wurde auch der Sinn des Systems durch die Anwender klar erkannt. Man muss die Lösung ja nicht gleich für das ganze Unternehmen aktivieren, sondern kann sie parallel einführen.“

Weltweites Ausrollen der Lösung

AVL List hat den großen Vorteil, dass ein SAP ERP-System für alle Standorte weltweit im Einsatz ist. Das erleichtert das Ausrollen der Lösung enorm. Aktuell sind neben dem Headquarter in Graz zwei weitere Standorte in Deutsch-

land eingebunden. Gerade in der Umsetzung sind die USA, Großbritannien und Spanien sowie Europa generell. Im kommenden Jahr folgt dann noch der asiatische Raum mit China und Indien.



AVL ist das weltweit größte, unabhängige Unternehmen für die Entwicklung, Simulation und Prüftechnik von Antriebssystemen (Hybrid, Verbrennungsmotoren, Getriebe, Elektromotoren, Batterien und Software) für PKW, Nutzfahrzeuge und Großmotoren.

www.avl.com