

Purchase-to-Pay:

Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Eingangsrechnungen

CUSTOMER STORY



Herausforderung:

- Ablösung einer vorhandenen Workflowlösung außerhalb von SAP. Bestmögliche Automatisierung des kompletten Purchase-to-Pay-Prozesses

Lösung:

- Einführung der AFI Lösungen zur Digitalisierung der Bedarfsanforderungen, eingehender Auftragsbestätigungen sowie Eingangsrechnungen

Vorteile:

- Transparenz über den kompletten P2P-Prozess
- Hohe Datenqualität
- Reduzierung der manuellen Bearbeitung
- Schnellere Abläufe
- Ortsunabhängiger Datenzugriff



Digitaler Schub im Purchase-to-Pay-Prozess bei Mercer Rosenthal

Der irische Schriftsteller George Bernard Shaw wurde mal gefragt, welcher der drei Faktoren am sichersten zum Erfolg führt: Arbeit, Geld oder Intelligenz. Shaw antwortete mit einer Gegenfrage: „Welches Rad bei einem Dreirad ist das wichtigste, wenn sie sich daraufsetzen und vorwärtskommen wollen?“

Eine ähnliche Antwort gibt auch der Zellstoffhersteller Mercer Rosenthal in Bezug auf die Digitalisierung des Purchase-to-Pay-Prozesses in SAP. Rainer Ackermann, Projektleiter bei Mercer Rosenthal, erklärt, in welcher Form:

„Um auf dem Markt führend zu bleiben, sind schlanke, effiziente Prozesse unbedingt erforderlich. Daher erschien es uns der einzig richtige Weg, die kompletten Abläufe von der Bedarfserstellung

über die Auftragsbestätigung bis hin zur Eingangsrechnung bestmöglich zu automatisieren.“

Passende digitale Lösungen für den Purchase-to-Pay-Prozess in SAP finden

Auch Mercer Rosenthal hatte vor ihrer Purchase-to-Pay-Offensive mit vielen manuellen Vorgängen und Medienbrüchen zu kämpfen. Es gab zwar eine digitale Workflowsoftware, diese lief allerdings außerhalb von SAP und führte zu komplexen Schnittstellen. Das wiederum bescherte der IT-Abteilung einen hohen Monitoringaufwand. Höchste Zeit also für Veränderungen.

Es galt einen Lieferanten zu finden, dessen Portfolio den kompletten Purchase-to-Pay-Prozess abdeckt und nahtlos in

SAP integriert ist. Hier kam Doxis schnell ins Blickfeld von Mercer Rosenthal und punktete on top mit überzeugenden Referenzen, wie Ackermann berichtet:

„Ein weiterer wesentlicher Punkt bei der Entscheidungsfindung war die Möglichkeit, eine Referenzinstallation anzuschauen, die in etwa unseren Anforderungen entspricht. Wir wollten wissen, ob die Lösungen für den Purchase-to-Pay-Prozess auch in der Praxis halten, was sie in der Theorie versprechen.“

Nachdem sich der Zellstoffhersteller Mercer Rosenthal überzeugt hatte, wurde gemeinsam eine umfassende sowie standortübergreifende Prozessharmonisierung des Purchase-to-Pay-Ablaufs realisiert.

Durchgängig digitale Bedarfsanforderungs- und Bestellprozesse

Handzettel, die durch Abteilungen zum Einkauf durchgereicht werden, gibt es bei Mercer Rosenthal nicht mehr. Heute erfassen die Mitarbeitenden ihre Bedarfe digital über die Purchase-Lösung – nahtlos in SAP verzahnt, ist diese auch für Non-SAP-User verfügbar.

Die Anbindung von OCI-Katalogen an die Lösung erhöht die Datenqualität zusätzlich: Die Werte aus dem Internetkatalog werden bei der Bestellung direkt in die SAP-Bedarfsanforderung (BANF) übertragen. Aufgrund der elektronischen Übermittlung der Texte und Bestellzusätze gibt es keine Fehler oder Medienbrüche.

Alle erfassten Bedarfsanforderungen sieht der Einkauf übersichtlich im zentralen Lösungsmonitor – direkt in SAP. Dort ist der Bearbeitungsstatus zu jeder Zeit nachvollziehbar.

Zudem ist über eine erste Freigabestufe durch den Anfordernden Tempo in den Genehmigungsvorgang gekommen. Bedeutet: Jeder interne Bedarf wird durch den Anforderer selbst kontiert. Der Einkauf und die Buchhaltung müssen sich darum nicht mehr kümmern, wie auch der Projektleiter bestätigt:

„Der BANF-Freigabeprozess ist bei uns nach wie vor sehr komplex, dennoch hat er sich im Vergleich zu früher deutlich vereinfacht. Dafür sorgt unter anderem diese erste Freigabestufe, die nahtlos

in SAP integriert ist und den Vorgang merklich beschleunigt.“

Digitale Belegbasis für den Purchase-to-Pay-Prozess schaffen

Um eine erste Harmonisierung des Belegeingangs im Folgeprozess zu gewährleisten, hat Mercer Rosenthal alle seine Kreditoren gebeten, eingehende Auftragsbestätigungen und Rechnungen in Zukunft ausschließlich digital als E-Mail mit PDF-Anhang zu senden. Die Mehrheit der Kunden kommt diesem Wunsch nach.

„Der digitale Eingang der Dokumente ist die Basis für die automatisierte Verarbeitung im Purchase-to-Pay-Prozess. Hier spielt auch eine hohe Genauigkeit der OCR-Erkennung (Optical Character Recognition) eine Rolle, die in unserem Fall – ohne Training – bereits bei 90 Prozent lag. Das minimiert den Änderungs- und Prüfaufwand im Einkauf sowie im Rechnungswesen deutlich“, erklärt Ackermann.

Neben der digitalen Belegerfassung und -erkennung senken auch weitere Funktionen innerhalb der Lösung den manuellen Aufwand, *„vor allem das Feature innerhalb der Confirmation Lösung zur automatischen Pflege von Infosätzen per Knopfdruck sorgt beim Einkauf für eine spürbare Arbeitserleichterung in der Datenpflege“,* so der Projektleiter weiter.

Wie Auftragsbestätigungen auf die hohe Datenqualität der Eingangsrechnungen wirken

Die Senkung der Fehlerquote bei der Verarbeitung der Auftragsbestätigungen ist im Purchase-to-Pay-Prozess ein echter Effizienzbeschleuniger. Gibt es bei den Auftragsbestätigungen Unstimmigkeiten zur Bestellung, so weisen System-Assistenten den Einkauf darauf hin.

Mit dem Ergebnis: Jede Abweichung wird automatisch erfasst und die Bestelldaten korrigiert.

Und genau das ist die Stelle, an der jedes Prozessmanagement-Herz höherschlägt. Denn hier werden Datenfehler aus dem Weg geräumt und das öffnet die Tür zur bestmöglichen Automatisierung der nachfolgenden P2P-Prozesse.

Fehlt dieser Säuberungsschritt, dann stolpert der Purchase-to-Pay-Prozess und bremst ab. Schließlich kommt es bei Bestellungen oft zu Abweichungen. Werden diese nicht erfasst, dann merken Unternehmen erst beim Rechnungseingang, dass etwas nicht stimmt. Und das zu klären, kann dauern. Aus diesem Grund ist die digitale Verarbeitung der eingehenden Auftragsbestätigungen an dieser Stelle des P2P-Prozesses ein echter Booster.

Mercer Rosenthal erlebt diese steigende Datenqualität heute tagtäglich. Das Gute daran: Alle profitieren davon, wie Ackermann erläutert:

„Wir haben jetzt die Transparenz im gesamten Purchase-to-Pay-Prozess erhöht: für Anforderer, den Einkauf, das Finanzwesen und die Freizeichner. Darüber hinaus haben alle Lösungen einen ähnlich aufgebauten Monitor. Wenn also jemand mit dem Purchase-Monitor arbeitet, dann findet er sich auch ganz leicht im Confirmation- oder Invoice-Monitor zurecht. Gerade für Einkäufer, die ja in vielen Purchase-to-Pay-Teilprozessen involviert sind, ist das eine feine Sache.“

Pandemie, Digitalisierung & Homeoffice

Die Pandemie hat die Dringlichkeit und Vorteile digitaler Abläufe verstärkt ins Licht gerückt, wie auch eine aktuelle Umfrage des Digitalverbands Bitkom aus dem Jahr 2021 bestätigt. So sagen zwei Drittel (64 Prozent) der 500 befragten Unternehmen, dass digitale Technologien helfen, die Pandemie zu bewältigen.

Das kann auch Mercer Rosen-

thal bestätigen, denn im Unternehmen waren keinerlei Anpassungen in den verstärkten Homeoffice-Zeiten nötig, da das nahtlose Arbeiten bereits zuvor sichergestellt war.

Schließlich archivieren alle eingesetzten SAP Add-On-Lösungen die extrahierten Dokumente früh ins elektronische Archiv. Die Informationen stehen berechtigten Personen daraufhin digital und ortsunabhängig direkt in SAP zur Verfügung. Das wiederum beschleunigt den Zugriff und reduziert die internen Durchlaufzeiten.

Fazit: Durchgängige Purchase-to-Pay-Prozesse sind klar im Vorteil

Mercer Rosenthal hatte die Digitalisierung seiner kompletten Unternehmensprozesse auf der Agenda. Denn die Abläufe von der Bestellung bis zur Bezahlung sind im Purchase-to-Pay-Prozess zusammengefasst, weil sie aufeinander aufbauen.

Fakt ist aber, dass die Vorgänge in der Praxis oft nicht digital miteinander verzahnt sind. Der Zellstofffabrikant hat das erkannt und ist gleich aufs Ganze gegangen. Der Erfolg spricht für sich, wie Rainer Ackermann abschließend zusammenfasst:

„Angefangen bei der internen Bedarfsanforderung und Bestellung über die Verarbeitung eingehender Auftragsbestätigungen sowie Eingangsrechnungen profitieren wir jetzt von durchgängiger Effizienz. Die Abläufe sind aus unserer Sicht vorzüglich automatisiert.“

Kolleginnen und Kollegen sparen sich unnötige Handgriffe und die Transparenz macht das Arbeiten leichter. Dadurch, dass wir aufeinander aufbauende Prozesse optimiert haben, wächst die Datenqualität quasi exponentiell.

Wir sind sehr zufrieden, deswegen werden wir bald auch die Lösung zur digitalen Reisekosten-, Spesen- und Auslagenverarbeitung in unser SAP integrieren.“





Mercer ist weltweit einer der größten Produzenten von Marktzellstoff und führender Hersteller von Schnittholzprodukten. In modernen Werken produziert das Unternehmen Langfaser (NBSK)- und Kurzfasern (NBHK)- Zellstoff. Mercer betreibt zudem eines der weltweit größten Sägewerke zur Produktion von Nadelschnittholz.

Zudem werden an den Produktionsstandorten Bioenergie generiert und Biochemikalien auf der Basis des nachwachsenden Rohstoffs Holz hergestellt. Mercer erzeugt elektrische und thermische Energie aus Biomasse-Nebenprodukten, die bei der Zellstoffproduktion und beim Sägeprozess entstehen. So werden die Holzressourcen optimal genutzt und Abfälle vermieden.

<https://de.mercerint.com>