

EFAFLEX

Durchgängig digitalisiert: EFAFLEX geht dank XRechnung neue Wege

Success Story

Herausforderung:

- Einführung einer anwenderfreundlichen, zentralen Lösung für den digitalen Versand von Rechnungen (inklusive XRechnung) sowie die Digitalisierung der Lieferscheine

Lösung:

- Einführung eines SAP Add-ons mit Einbindung des Peppol-Netzwerks und einer einfachen Lösung zur Digitalisierung der Lieferscheine. Geplante Ausweitung der Prozessoptimierung auf weitere SAP-Prozesse

Vorteile:

- Schnellere Durchlaufzeiten
- Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen
- Reduzierung der manuellen Tätigkeiten sowie durchgängig digitales Arbeiten





Durchgängig digitalisiert: EFAFLEX geht dank XRechnung neue Wege

„Dank Digitalisierung ist man zwar immer einen Schritt voraus, einzelne Abläufe werden durch manuelle jedoch wieder ausgebremst.“ So empfanden es Vertrieb und Kundendienst von EFAFLEX bei der Verarbeitung ihrer Ausgangsrechnungen.

Für den Weltmarktführer im Bereich Schnelllauftore bietet die digitale Transformation ein einzigartiges Portfolio neuer Möglichkeiten und Chancen. Daher stießen beide Abteilungen bei der Geschäftsführung auf offene Ohren, als sie den Wunsch äußerten, den Prozess der Ausgangsrechnungen in SAP zu verbessern.

Wie es dazu kam, dass auch weitere Abteilungen ihre SAP-Belegprozesse optimieren wollten, und wie Kundendienst und Vertrieb heute arbeiten, erzählt Joachim

Preussner, stellvertretender IT-Leiter bei EFAFLEX, im Interview.

1 Was war der initiale Startschuss für EFAFLEX, um abteilungsübergreifend digitale Lösungen für SAP einzuführen?

Joachim Preussner: „Um für Vertrieb und Kundendienst eine passende Lösung zu finden, haben wir zunächst eine umfangreiche interne Evaluierung gestartet. Daraufhin war klar, dass auch andere Abteilungen wie beispielsweise der Einkauf ihre SAP-Belegprozesse optimieren wollten. Aus diesem Grund kamen noch weitere SAP Add-ons für den Wareneingang, die Auftragsbestätigungen sowie den Rechnungseingang dazu.“

2 Warum hat sich EFAFLEX für das Portfolio der AFI Solutions entschieden?

Joachim Preussner: „Zu Beginn hatten wir mehrere Anbieter zur Auswahl, auf der Zielgraden waren es dann aber nur noch zwei. Die AFI Solutions hat vom Start weg schlüssig präsentiert. Für die finale Entscheidung haben wir dann noch einmal alle Anwendungsfälle durchgespielt und waren überzeugt: Die AFI-Lösungen passen am besten zu unseren Anforderungen. Da gingen Fakten und Bauchgefühl Hand in Hand.“

3 Wieso sind Sie mit der digitalen Lösung für Ausgangsrechnungen gestartet?

Joachim Preussner: „Uns war klar, dass bei den Ausgangsrechnungen

der Schuh am meisten drückt. Schließlich hat der Bund vorgegeben, dass die XRechnung für Lieferanten ab dem 27. November 2020 verpflichtend ist. Da wir viele große Kunden aus dem öffentlichen Sektor bedienen, wussten wir, da müssen wir beginnen. Aber auch weitere Großkunden hatten bereits angekündigt, dass sie zukünftig nur noch elektronische Rechnungen akzeptieren. Daher haben wir gemeinsam mit der AFI Solutions und ihrem Partner ecosio als Erstes AFI Billing, die Lösung für Ausgangsrechnungen, eingeführt.“

4 Zeitgleich haben Sie auch noch weitere digitale Lösungen für SAP implementiert, nicht wahr?

Joachim Preussner: „Genau. Parallel zur Einführung von AFI Billing lief die Umsetzung der digitalen Lösung für die Lieferscheine, weil diese geradezu einfach zu installieren war. Hier zeigten sich dann auch sehr schnell die Vorteile: Es erfolgt keine manuelle Ablage mehr und die Lieferscheine sind jetzt für alle Berechtigten jederzeit zentral einsehbar.“

5 Was hat sich jetzt mit der Lösung für Ausgangsrechnungen am Prozess des Rechnungsversands verbessert?

Joachim Preussner: „Jetzt läuft es ganz anders, nämlich super. Mit AFI Billing erfolgt die Verarbeitung sehr viel schneller und einfacher. Wir können in verschiedenen Formaten verschicken und behalten trotzdem

die Transparenz über sämtliche Rechnungen in einem zentralen Monitor. Die XRechnungen werden ja über das Peppol-Netzwerk versendet und auch hier sehen wir deren Verarbeitungstatus im Monitor.

Mit der neuen Lösung arbeiten wir bereits seit 1. Februar 2021 und haben auf diese Weise mittlerweile schon knapp 70.000 (Stand: Jan 23) verschickt. Auch die Einführung des SAP Add-ons verlief ohne Probleme, bei EFAFLEX mussten lediglich ein paar Besonderheiten angepasst werden.“

6 Welche Besonderheiten im Rechnungsversand sind das?

Joachim Preussner: „Im Baugewerbe gibt es beispielsweise den Prozess der Anzahlungsrechnung. Hier muss die Rechnung formelle Anforderungen erfüllen, damit sie rechtskonform ist. Dieser Baurechnungsstandard war jedoch bis dato im Standard der XRechnung gar nicht abgebildet. Doch unsere Entwicklungsabteilung hat gemeinsam mit ecosio die erforderliche Matrix für die Anzahlungsrechnung in der XRechnung angepasst.

Außerdem wünschen sich manche EFAFLEX-Kunden zusätzlich zur Rechnung einen Servicebericht. Früher war es etwas komplexer, diese Berichte mit der Rechnung zu verschicken, doch heute wird der Servicebericht einfach mit einem Klick angefügt – das spart enorm viel Zeit.“

7 Wie zufrieden sind denn jetzt die Mitarbeitenden in Vertrieb und Kundendienst?

Joachim Preussner: „Ich habe bereits viele Projekte in meiner Karriere begleitet und oft ist es ja so, dass beim Einsatz einer neuen Software die Nutzer gerne darauf hinweisen, was mit dem neuen Tool nicht mehr geht. Bei AFI Billing habe ich es komplett anders erlebt. Da intern ein Projektbericht geplant war, habe ich aktiv bei den Anwendern nachgefragt und ausschließlich positives Feedback erhalten. Ich übertreibe also nicht, wenn ich sage, dass alle mit der Lösung mehr als zufrieden sind.“

8 Was versprechen Sie sich davon, jetzt so viele Prozesse rund um SAP digital zu optimieren? Gibt es da eine bestimmte Erwartungshaltung?

Joachim Preussner: „Es sind tatsächlich die klassischen Themen wie Compliance, Nachvollziehbarkeit und schnellere Durchlaufzeiten. Wir sehen ja, welchen Boost uns die AFI-Lösung in Vertrieb und Kundendienst gebracht hat. Da ist es doch logisch, dies auch für andere SAP-Prozesse einzuführen. Gerade bei der Lösung für Eingangsrechnungen versprechen wir uns sogar einen noch stärkeren Zeitgewinn und sind gespannt, wie sich dieser Prozess mit der AFI-Lösung noch weiter wandelt.“

Herr Preussner, vielen Dank für das Gespräch.

EFAFLEX produziert Schnelllauf Tore für industrielle Anwendungen. Das 1974 gegründete Unternehmen ist unter anderem für Auftraggeber aus der Industrie, dem Handwerk, der Lebensmittelherstellung sowie aus der Chemie- und Pharmabranche im Einsatz. Als einziger Hersteller im Bereich der schnelllaufenden Industrietore ist EFAFLEX im Weltmarktführer-Index eingetragen und gehört damit zu den 461 Spitzenunternehmen Deutschlands, Österreichs und der Schweiz.

<https://www.efaflex.com/de/>

