

RICHTIGE LÖSUNG FINDEN FÜR DIGITALE VERARBEITUNG
EINGEHENDER AUFTRAGSBESTÄTIGUNGEN

Checkliste & Nutzwertanalyse

WHITEPAPER

Welche Funktionen braucht eine Systemlösung zur digitalen und automatisierten Verarbeitung eingehender Auftragsbestätigungen in SAP?

Die Vorteile der elektronischen, automatisierten Bearbeitung eingehender Auftragsbestätigungen in SAP sind weitestgehend bekannt und allein mit den Boardmitteln der SAP Suite nicht zu lösen. Namhafte SAP-Partner haben diese Lücke für sich entdeckt und bieten eine Reihe von Lösungen an.

Doch welche ist die Richtige? Was sind die entscheidenden Kriterien für eine passende Lösung? Oft hilft eine einfache Checkliste und Nutzwertanalyse, um diese Fragen zu beantworten.

EINLEITUNG

Effizienz ist, mit minimalstem Aufwand das beste Ergebnis zu erzielen

Eine Vielzahl manueller Abläufe in Beschaffung und Einkauf führt zu Medienbrüchen, die kostenintensiv sind und sich negativ auf die Datenqualität, Bearbeitungszeit und Transparenz auswirken. Wichtig ist, dass alle zuständigen Mitarbeiter einen zeitnahen und zentralen Informationszugang haben. Nur so ist eine sichere Qualitätsprüfung, schnelle Bearbeitung und die kompetente Freigabe eines Vorgangs möglich.

Die Auftragsbestätigung als Qualitätstreiber

Fakt ist, dass jede Einkaufsabteilung den Überblick über ihre Lieferanten mit allen Abweichungen zu Preisen, Terminen, Mengen oder Incoterms benötigt. So können Einkäufer umgehend reagieren, wenn beispielsweise das bestellte Material nicht rechtzeitig geliefert werden kann. Verzögerungen in den Unternehmensabläufen lassen sich dementsprechend vermeiden.

In der gesamten Purchase-to-Pay Prozesskette ist die Auftragsbestätigung eine enorm wichtige Komponente. Sie korrigiert den Bestellvorgang bei Abweichungen und beschleunigt dadurch auch im Anschluss den Prozess der Rechnungsverarbeitung, denn die Datenqualität wird erhöht. So lassen sich nicht nur Fehlerquellen beim Bestellvorgang ausschließen, sondern auch die der nachgelagerten Prozesse und deren Potenzial zur

Automatisierung. Die Verarbeitung von Auftragsbestätigungen ist somit ein unverzichtbarer Standardprozess, der möglichst effizient abgewickelt werden muss.

Welche Software passt zu uns?

Der Markt bietet eine Vielzahl an Softwarelösungen, die sich um die digitale und automatisierte Verarbeitung eingehender Auftragsbestätigungen in SAP kümmern. Wichtig ist, dass sich Unternehmen vorab Gedanken machen, was sie technisch, organisatorisch und strategisch brauchen, um die passende Lösung für sich zu finden.

Nutzwertanalyse für mehr Übersicht

Eine Nutzwertanalyse hilft bei der Auswahl der passenden Systemlösung. Hier lassen sich pro Funktion Relevanzpunkte oder K.o.-Kriterien definieren und bewerten. Eine passende, praktische Excel-Vorlage für die Erstellung einer eigenen Nutzwertanalyse steht zusätzlich zu diesem Whitepaper kostenlos zur Verfügung.

Checkliste Funktionsanforderung

Damit Unternehmen wichtige Anforderungen gewichten und eine Vorauswahl der passenden Lieferanten treffen können, müssen sie wissen, welche Funktionalitäten relevant sind. In der Praxis haben sich folgende Funktionsanforderungen bewährt. Zwecks Übersichtlichkeit sind sie eingeteilt in: Technische Integration – Anwendung – Know-how und Portfolio.

TECHNISCHE INTEGRATION

Fokus SAP-integrierte Lösung

Viele Hersteller bauen Lösungen zur Digitalisierung um SAP herum. Doch warum den Umweg gehen, wenn der direkte Weg innerhalb SAP klare Vorteile bietet? Aus diesem Grund werden nachfolgend Funktionalitäten aufgeführt, die überwiegend nur eine SAP-integrierte Lösung leisten kann.

Nutzung von SAP-Stammdaten

Die Nutzung der SAP-Stammdaten ist Grundvoraussetzung für eine effiziente Lösung, die den Mitarbeitern viel Arbeit abnimmt. Hierdurch wird in den nachgelagerten Prozessen ein schneller Datenabgleich zwischen neuen und bereits vorhandenen Informationen ermöglicht.

Modulare Systemarchitektur

Eine modulare Systemarchitektur ist ein weiteres wichtiges Qualitätsmerkmal. Sie sorgt für Flexibilität. Lösungen können problemlos individuell auf Unternehmensanforderungen angepasst und nachträglich ergänzt oder erweitert werden.

Anbindung an SAP Ariba

Zwecks Digitalisierung und Networking nutzen viele Einkaufsabteilungen bereits die SAP-Handelsplattform Ariba. Die Praxis zeigt allerdings, dass auch für Ariba eine Zusatzlösung benötigt wird, um Auftragsbestätigungen effizient im SAP ERP-System verarbeiten zu können.

In SAP Ariba werden cXML-Dateien generiert, die ins SAP ERP übernommen werden müssen. Als Unternehmen mit SAP Ariba im Einsatz, ist es daher wichtig, dass der Lösungsanbieter eine Schnittstelle zu Ariba hat, um cXML Dateien zu verarbeiten und in SAP-Strukturen zu konvertieren.

Technische Voraussetzungen für die Datenerkennung

Es sollte auf jeden Fall im Vorfeld geklärt werden, welche Hard- und Software benötigt wird: Reicht die Bestandssoftware/-hardware aus und ist sie kompatibel mit der Lösung oder muss eventuell Neues angeschafft werden? Viele Hersteller bieten die Anbindung von Fax-Servern oder E-Mail-Import an, dennoch muss oft zum Beispiel noch zusätzliche Scanhardware gekauft werden.



ANWENDUNG

Automatische Erfassung und Verarbeitung papierbasierter sowie elektronischer Daten

Bevor es losgeht, müssen die eingehenden Daten natürlich erst richtig ausgelesen werden. Die Informationen strömen auf unterschiedlichen Wegen ins Unternehmen, zum Beispiel per E-Mail mit PDF-Dateianhang, als EDI-Daten, per Fax, XRechnung oder als Papierdokument.

Daher ist es wichtig, dass die Software alle möglichen Ankunftsszenarien eingehender Auftragsbestätigungen abdecken kann, um die Daten zentral und digital für die weitere Verarbeitung zur Verfügung zu stellen.

Outsourcing wanted?

Im Bereich der Belegerfassung bietet das Outsourcing eine Menge Vorteile, die von vielen erfolgreichen Unternehmen bereits genutzt werden. Wieso, weshalb, warum erfahren Interessierte im Whitepaper: [Outsourcing von papierbasierten Dokumentenprozessen](#).

Gegenüberstellung der Auftragsbestätigung und der Einkaufsbelege in einer Oberfläche

Auch digital muss es zwecks Monitoring möglich sein, Einkaufsbelege (Bestellung, Lieferplan, Rahmenkontrakte, etc.) und Auftragsbestätigung in einer Oberfläche abzugleichen. Die Abweichungen sollten visuell hervorgehoben werden. Das erleichtert die Validierung bei Unstimmigkeiten.

Automatische und manuelle Zuordnung erkannter Positionen einer Auftragsbestätigung zu den Positionen eines Einkaufsbelegs

Position für Position muss das menschliche Auge abgleichen und prüfen, ob die Inhalte der Auftragsbestätigung mit denen der Bestellung übereinstimmen. Danach werden die Daten manuell ins SAP-System eingegeben. Das kann dauern.

Bei der digitalen Verarbeitung verknüpft die Software die Auftragsbestätigung direkt mit dem Einkaufsbeleg in SAP. Alle Positionen aus der Auftragsbestätigung lassen sich per Knopfdruck in die SAP-Bestellung, beziehungsweise Einkaufsbelege übernehmen. Diese Funktion ist ein Muss, um die Bearbeitung zu vereinfachen.

Auch eine automatische Zuordnung ist möglich: Bei A-Lieferanten, deren Belege bekannt und einheitlich sind, macht eine automatische Datenübernahme Sinn. Bei Dunkelbestätigungen werden die Informationen aus der Auftragsbestätigung komfortabel – ohne vorherige Sichtprüfung – in die MM-Bestellungen übernommen.

Direkter Absprung in die wichtigsten Transaktionen von SAP: Infosatz, MD04, Materialstamm, Einkaufsbeleg

Wie bereits erwähnt, ermöglicht der direkte Absprung aus der Lösung ins SAP-System die einfache Übernahme der Bestelldatenpositionen der Auftragsbestätigung in die SAP-Bestellung. Der direkte Zugriff auf SAP sollte allerdings auch in weitere wichtige SAP-Transaktionen möglich sein. Gibt es

Unstimmigkeiten zwischen Einkaufsbeleg und Auftragsbestätigung, müssen im Einkauf schnell Entscheidungen getroffen werden. So kann es zum Beispiel vorkommen, dass ein Lieferant die bestellte Warenmenge nicht bis zum angeforderten Zeitpunkt liefern kann. Hier sollte es für den Einkäufer möglich sein, aus der Lösung heraus Informationen zur schnellen Entscheidungsfindung aus der SAP Bedarfs- und Bestandsliste (MD04) aufzurufen.

Preiskorrekturen aus einer Auftragsbestätigung in den Einkaufsbeleg übernehmen

Immer wieder kommt es vor, dass es Preisabweichungen gibt. Ohne digitale Unterstützung müssen solche Änderungen mit viel Aufwand in den SAP-Einkaufsbeleg korrigiert werden. Eine gute Lösung erfasst im Standard Rabatte oder Zuschläge auf Kopf- und Positionsebene in der Auftragsbestätigung und aktualisiert diese im Einkaufsbeleg.

E-Mails einfach an SAP-Vorgänge heften

Ob Auftragsinfo, Notiz zum Kreditor oder beliebige weitere Nachrichten: Es ist sehr praktisch, wenn sich E-Mails mit zwei Klicks dem passenden SAP Business-Objekt zuweisen lassen. Die E-Mails können dann schnell und einfach in SAP aufgerufen werden. Die Mitarbeiter profitieren von maximaler Transparenz.

Integrierte Rückfragefunktion

Gibt es Unstimmigkeiten oder müssen Details geklärt werden, dann ist eine integrierte Rückfragefunktion ein zeitsparendes Tool. Direkt in SAP aus dem

Vorgang heraus kann an den jeweiligen Bearbeiter oder Bedarfsauslöser eine Rückfrage gestellt werden.

Smarte Assistenten, die auf Unstimmigkeiten hinweisen

Nicht jeder Hersteller bietet eine Assistentenfunktion. Dabei führt diese sicher durch die Verarbeitung und sorgt für Transparenz. Gibt es beispielsweise Abweichungen in den Belegen bei Terminen, Mengen, Preisen, Incoterms oder Zahlungsbedingungen, so sollten diese klar hervorgehoben werden. Ein smarter Assistent weist den Bearbeiter sichtbar auf Abweichungen hin und senkt auf diese Weise die Fehlerquote. Eine enorme Unterstützung bei der täglichen Arbeit im Einkauf.

Automatische Verarbeitung mehrerer Auftragsbestätigungen zu einem Einkaufsbeleg

Oftmals zieht ein Einkaufsbeleg mehrere Auftragsbestätigungen nach sich, wenn es zum Beispiel zu Terminverschiebungen kommt. Manuell müsste der Bearbeiter das Lieferdatum jedes Mal anpassen. Die heutigen Lösungen ermitteln, ob bereits eine Auftragsbestätigung vorhanden ist. Welche Steuerung bei einer Folgeauftragsbestätigung greift, wird in der Regel kundenindividuell eingestellt.

Automatische Stammdatenpflege

Im Einkaufsinfosatz sieht der Einkäufer beispielsweise immer die aktuellen Konditionen und Preise eines Lieferanten zu einem bestimmten Material. Große Lieferanten schreiben Kunden oft die Preise vor. Der korrekte Preis muss daher in der Auftragsbestätigung und im Infosatz gepflegt werden.

Bei einer komfortablen Lösung ist der Absprung in den Infosatz aus der Einzelbearbeitung der Auftragsbestätigung möglich. Bei der manuellen Anpassung kann ausgewählt werden, welche Organisationsebenen oder Abteilungen von der Anpassung betroffen sind.

Auch ein automatisches Update des SAP-Infosatzes ist technisch oft machbar. Aber Achtung: Das sollte immer kundenindividuell abgestimmt werden. Wie zuvor erwähnt, betreffen Stammdatenprozesse häufig auch andere Abteilungen und Verantwortliche. Hier sind beispielsweise auch Compliance-Richtlinien zu beachten.

Eigenständiges Customizing

Es gibt Kleinigkeiten, wie zum Beispiel die Erhöhung der Freigabesummen oder eine leichte Anpassung des Workflows, bei denen es sinnvoll ist, dass der Kunde selbst diese Änderungen vornimmt – ohne dass gleich ein Aufwand beim Hersteller gebucht werden muss. Das verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität, auf kleinere Vorkommnisse schnell und selbstständig zu reagieren.

Kundenspezifische, individuelle Erweiterungen möglich

Manchmal braucht es doch ein wenig mehr Erweiterungen, um die Lösung an spezielle Prozesse oder Kundenwünsche anzupassen. Viele Organisationen wissen um ihre »special needs« und sollten sicherstellen, dass der Hersteller kundenindividuelle Erweiterungen der Systemlösung anbietet.

Anwenderfreundlich

Was nützt die beste Software, wenn sie nicht richtig genutzt wird? Es ist sehr empfehlenswert, bei einem neuen IT-Projekt die Menschen, die zukünftig mit der Lösung arbeiten werden, von Anfang an mit einzubeziehen. Diese können die neue Lösung vorab hinsichtlich ihrer Praxistauglichkeit und ihrer Funktionalitäten testen. Mit dem Feedback, das sich aus dieser Testphase ergibt, lassen sich die vorher definierten Soll-Prozesse zugunsten der Usability noch anpassen.



KNOW-HOW UND PORTFOLIO

Wartungsvertrag vorhanden

Die Wartung eines Lösungssystems ist für viele Unternehmen mit personellem Aufwand verbunden. Daher entscheiden viele, die regelmäßige Pflege an den Hersteller auszulagern und schließen einen Wartungsvertrag ab. Auf diese Weise gewinnen Organisationen Kapazitäten für ihre eigentlichen Kernaufgaben und garantieren eine reibungslose Funktionalität der eingesetzten Lösungssoftware.

Support vorhanden

Es kann immer wieder vorkommen, dass eine Softwareanwendung mal »ruckelt« und aus verschiedensten Gründen nicht das tut, was der Anwender erwartet. Daher ist es gut, wenn der Softwareanbieter dem Kunden Support anbieten kann. Die Support-Experten wissen allein schon aufgrund ihrer Erfahrung schnell Bescheid und können rasch helfen.

Updates inklusive

Software ist nichts Statisches, sondern wird stetig weiterentwickelt. Daher sollte vorab geklärt werden, ob Kosten für neue Software-Versionen anfallen. In der Regel sind diese in einem Servicevertrag für Wartung und Support inklusive.

Schulungsangebot

Der Lösungshersteller kennt seine Software am besten und hat in der Regel auch einen großen Erfahrungsschatz im Praxiseinsatz. Daher bietet es sich nach dem Train-the-Trainer-Konzept an, die Power-User vom Hersteller selbst schulen zu lassen und die wiederum übernehmen dann im Unternehmen selbst die Schulungen.

Branchenerfahrung nutzen

Technologie ist nicht alles. Man muss auch wissen, wie sie am besten eingesetzt wird. Hersteller, die eine Branche gut kennen, wissen um die Abläufe und können sich schnell in funktionierende Lösungen eindenken.

Hersteller, die zudem eine große Bandbreite an unterschiedlichen Branchen in ihrem Kundenportfolio abdecken, denken über den Tellerrand hinaus: Sie nutzen Erkenntnisse aus verschiedensten Bereichen, um sie erfolgreich auf andere Sparten zu adaptieren.

Umfangreiches Lösungsportfolio

Eines ist sicher: Unternehmen, die beginnen, einen Bereich zu automatisieren, verfolgen eine Strategie, die oft den höchstmöglichen Digitalisierungsgrad einer Organisation anstrebt. Um Insellösungen zu vermeiden, ist es von Vorteil, wenn ein Hersteller Lösungen im gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash Prozess anbietet. Solche Lösungen sind untereinander kompatibel, können also in Kombination aber auch als Stand-Alone-Produkt eingeführt werden.



Kompetenz und Unternehmensstabilität

Auch morgen noch für Sie da: In der schnelllebigen Welt ist es durchaus von Vorteil, wenn der Lösungsanbieter seine Kompetenz auf dem Markt durch langjähriges Know-how beweisen kann. Das zeugt von Erfahrung, Flexibilität und Nachhaltigkeit in Bezug auf langfristigen Beziehungen und ausgezeichnete Produkte.

AFI Solutions GmbH
www.afi-solutions.com



Fabian Rückels
Fachexperte für Procurement
fabian.rueckels@afi-solutions.com

