

EINGANGSRECHNUNGEN
ONEJOON



Herausforderung:

- » Schnelle Einführung einer digitalen Eingangsrechnungslösung in SAP

Lösung:

- » Standardeinführung der Eingangsrechnungslösung AFI Invoice innerhalb von 5 Wochen

Vorteile:

- » Kurze Projektlaufzeit = schneller Einsatz
- » Transparenz
- » Schnelle Prozesse
- » Ressourcenschonend

Thermal Solutions
for every challenge.

Mit dem Software-Standard zu schnellen Ergebnissen

Mission possible: Eine digitale Eingangsberechnungslösung innerhalb von fünf Wochen live schalten? Die Onejoon GmbH hat es gemeinsam mit der AFI Solutions geschafft und gehört jetzt zu den großen Befürwortern von Best-Practice-Lösungen innerhalb der Prozessdigitalisierung in SAP.

Seit Januar 2020 gehört die Onejoon GmbH, ehemalige Eisenmann Thermal Solutions GmbH & Co. KG, als Tochterunternehmen vollumfänglich zur Onejoon-Gruppe. Im Zuge dieser Eingliederung war der Industrieofenbauspezialist auf der Suche nach einer neuen elektronischen Lösung für Eingangsberechnungen.

Die Einführung der Lösung sollte schnell gehen, da die personellen Strukturen nicht darauf ausgelegt waren, Rechnungen manuell zu verarbeiten. Das Team war und ist voll auf digital eingestellt.

Rechnungsvolumen

In den letzten Jahren lag das durchschnittliche Rechnungsvolumen bei 20.000 Eingangsberechnungen mit etwa 30.000 Rechnungspositionen im Jahr. Aufgrund der globalen Krise fielen in 2020 ca. 7.000 Eingangsberechnungen inklusive 17.000 Positionen an.

Die Rechnungen erreichen das Unternehmen überwiegend per E-Mail-PDF (circa 90 Prozent), das Papieraufkommen ist schwindend gering und liegt bei unter 10 Prozent.

Gespräch mit Matthias Landhäußer

Matthias Landhäußer, Leiter des Projektmanagements sowie des Einkaufs bei der Onejoon GmbH, erzählt im Interview, weshalb es gerade bei elektronischen Eingangsberechnungslösungen in SAP sinnvoll ist, mit einer Standard-

konfiguration zu starten und was das mit Vertrauen zu tun hat.

Herr Landhäußer, wie hat es die Onejoon GmbH geschafft, eine digitale Eingangsberechnungslösung in fünf Wochen umzusetzen?

Kurzum: Wir haben als Kunde darauf geachtet, dass wir den Lösungsstandard der AFI Solutions akzeptieren. Die Antwort klingt simpel, ist aber nicht zu unterschätzen. Denn es bedeutet, dass wir im Projekt alle Wünsche und Verbesserungen, die oft in den ersten Wochen einer Einführung auftreten, hinten angestellt haben. Nur so war es letztendlich möglich, die Eingangsberechnungslösung innerhalb von insgesamt 15 Arbeitstagen einzuführen.

Warum war es Ihnen wichtig, mit dem Standard zu starten?

Unsere Erfahrung mit einer großen SAP-Einführung hat gezeigt, dass der

Projektstart nur schleppend vorangeht, wenn wir den Fachteams in der Design-Phase uneingeschränkt erlauben, Wünsche und Änderungen zu äußern, ohne mit der neuen Softwarelösung vertraut zu sein. Softwarelieferanten sind stets gewillt, diese zu erfüllen, was wiederum zu langen Einführungszeiten führen kann. Eine saubere Definition der Mindestanforderungen stellt bereits bei der Auswahl einer geeigneten Softwarelösung die Basis dar.

Daher war die Prämisse bei uns: Wir bleiben zu Beginn beim Standard und lassen die AFI Solutions »einfach machen«. Danach lernen unsere Mitarbeiter das Tool, seine Funktionen und Beschränkungen intensiv im Produktivbetrieb kennen und beobachten die Möglichkeiten und den Einsatz im Arbeitsalltag. Später kümmern wir uns mit den gewonnenen Erfahrungen um die Optimierungen, Erweiterungen und Feinjustierungen.



Matthias Landhäuser, Leiter Projektmanagement und Einkauf Onejoon GmbH

Standard klingt ja oft nach einem absolutem Minimum, hatten Sie keine Sorge, dass die Basics nicht ausreichen?

Meiner Meinung nach sollte die Standardlösung eines Anbieters für Rechnungserfassungssoftware in ihrer Grundform bereits deutliche Vorteile gegenüber der manuellen Erfassung zeigen. Das Customizing auf den Kunden besteht aus einzelnen Schritten, die es noch effizienter machen können, aber das ist schließlich auch zu einem späteren Zeitpunkt möglich. Es ist sinnvoll, hier evolutionär vorzugehen. Wenn die Anwender das Tool richtig kennen, ist der nachhaltige

Erfolg der Optimierungswünsche größer und die Kosten hierfür geringer.

Warum glauben Sie, fällt es Unternehmen trotzdem schwer, bei der Einführung einer digitalen Rechnungslösung in SAP, beim Standard zu bleiben?

Das kann sicher mehrere Gründe haben. In unserem Fall kann ich bestätigen, dass es auch unseren Mitarbeitern schwerfiel, zumal wir davor bereits eine andere, sehr auf das Unternehmen angepasste Rechnungslösung hatten. Wenn dann eine neue Lösung kommt, ist man in der Regel gedanklich nach wie vor stark in den Funktionen des alten Systems verhaftet und möchte diese im neuen Werkzeug wiederfinden und abbilden. Vertraute Funktionen sind aber oft nicht gleich sichtbar.

Unmittelbar nach der ersten Schulung mit dem neuen Tool kamen von den Anwendern Änderungswünsche. Hätten wir diese zugelassen, wäre die Projektlaufzeit entsprechend länger geworden. Nach zwei Monaten Produktivphase konnten inzwischen die Änderungswünsche von damals auf genau einen Punkt reduziert werden.

Der Hauptfaktor, wie man ein Projekt schnell umsetzt, ist darüber hinaus das Vertrauen in den Lieferanten und seine Lösung. Wir hatten uns als Kunde vorgenommen, die AFI Solutions in ihrem Vorgehen nicht einzuschränken, sondern uns führen zu lassen. Das heißt: Projektplanung und Steuerung durch AFI Solutions bei konsequenter und kurzfristiger Unterstützung durch unser Team. Vertrauen haben, dass der Lieferant mit seiner Lösung unsere Projektziele erreicht.



Wie wirkt sich ein solches Vorgehen auf die Mitarbeiterakzeptanz aus?

Sicherlich gab es aufgrund des Aufschubs von Änderungswünschen noch keine Mitarbeiterzufriedenheit zu Einführungsstart. Bereits nach Wochen ist diese jedoch deutlich gestiegen. Eine kritische Reflektion, der in den ersten Produktivmonaten aufgetretenen Fragen zusammen mit AFI Solutions, hat sich im weiteren Verlauf sehr positiv ausgewirkt.

Trotz dieser nicht zu unterschätzenden Herausforderungen zeigt sich, dass die Entscheidung für den Standard die richtige war, zumal alle weiteren Optimierungen überwiegend das SAP-System selbst betreffen und nicht das AFI Add-On: Das sind beispielsweise Rechnungsprüfungstoleranzen, Mengentoleranzen oder Preisabweichungstoleranzen, die wir kreditorenspezifisch neu in SAP einstellen werden. Das hatten wir in der Vergangenheit nicht in der Form und da werden wir unser SAP-System anpassen müssen.

Die Standardeinführung hat auch dazu geführt, dass Sie von zehn Freigabeworkflows jetzt aktuell noch vier haben. Ist das ausreichend?

Das stimmt, wir hatten vorher zehn Freigabeworkflows im alten System. Jetzt haben wir die maximale Anzahl von vier Workflows im Standard erhalten und unsere Prozesse dementsprechend angepasst. Die häufigsten Freigaben gibt es bei den Kostenstellenbedarfen, bei Rechnungen ohne Bestellbezug und diese sind in der Regel zweistufig.

Hier gibt es Optimierungspotenzial, das im weiteren Verlauf nun erkannt und als Anforderung definiert wurde. Aber auch in diesem Punkt gilt: Das, was der Standard uns hier bietet, ist für den Anfang absolut ausreichend. Es muss nicht alles von Beginn an automatisiert sein.

Jetzt ist die Lösung ja bereits seit einigen Wochen im Einsatz. Wie läuft es denn?

Unsere gesamte Eingangsbuchungsbearbeitung läuft bereits über das AFI Tool. Ich kann sagen, dass die Übersichtlichkeit im System im Vergleich zum alten Tool deutlich besser ist.

Wir haben mit der AFI Lösung den gesamten Fakturavorrat optimal im Blick: Ich sehe übersichtlich, was sich in Bearbeitung befindet und was bezahlt wurde. Die Auswertungsmöglichkeiten ersetzen wiederum eine andere SAP-Funktion, nämlich die Liquiditätsplanung. Die anstehenden Cash-Outs können schnell und einfach ermittelt werden.

Für uns ist die Durchgängigkeit des Rechnungsprozesses sowie die Transparenz im AFI Monitor genial. Die automatische Verarbeitung der Rechnungsdokumente und die Texterkennung erleichtern die tägliche Arbeit ungemein. Und alles Weitere wird sich in naher Zukunft zeigen.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Landhäußer.



Onejoon ist Technologie- und Marktführer für Oxidations- und Karbonisierungsöfen im Kernmarkt der Carbonfaserherstellung. Eine prominente Stellung nimmt das Unternehmen in den Märkten der Kathoden- und Anodenmaterialherstellung für die Lithium-Ionen-Batterie, des Härtens von Klingen- und Sägebändern, des Sinterns von Metallen und Keramiken, der Wärmebehandlung von Aluminiumrädern und im Bereich von Spezialanwendungen und neuartigen Werkstoffen ein. Onejoon liefert neben maßgeschneiderter Ofentechnik ebenso die passende Automation und Integration von Prozess- und Materialfluss.

Seit Januar 2020 gehört die Onejoon GmbH, die ehemalige Eisenmann Thermal Solutions GmbH & Co. KG, mit Standorten in Deutschland, USA und China als Tochterunternehmen vollumfänglich zur Onejoon-Gruppe.

www.onejoon.de

Die AFI Solutions GmbH ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab.

Als einziger Softwarehersteller am Markt bietet die AFI alles aus einer Hand: Mit dem RedPaperCenter als Managed Service können Unternehmen die Digitalisierung unterschiedlichster Papierdokumente einfach auslagern. Bei der Prozessoptimierung punktet die AFI mit ihren SAP-integrierten Softwarelösungen. Der cloudbasierte DocumentHub als Software-as-a-Service rundet das einzigartige Produktportfolio ab.

AFI Solutions GmbH
Sigmaringer Straße 109
70567 Stuttgart

info@afi-solutions.com
www.afi-solutions.com

SAP, das SAP-Logo und die SAP-Partnerlogos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE oder eines SAP-Tochterunternehmens in Deutschland und anderen Ländern.

