

IN 8 WOCHEN ZUM GO-LIVE:
EMITEC SETZT BEI CARVE-OUT AUF AFI PURCHASE

EMITEC



Herausforderung:

- » Einführung eines neuen SRM-Systems infolge des Carve-Outs

Lösung:

- » Implementierung eines Add-Ons für den SAP-basierten Beschaffungsprozess, das auf dem kundenindividuellen Freigabeworkflow basiert

Vorteile:

- » Systemgestützter Einkaufsprozess (OCR-/Excel-Kataloge)
- » Spezifisch angepasste Workflows im Freigabeprozess
- » Volle Transparenz über den Bearbeitungsstatus in Echtzeit



In 8 Wochen zum Go-Live: Emitec setzt beim Carve-Out auf AFI Purchase

Emitec Technologies (Emitec) ist weltweit führend in der Entwicklung hochinnovativer Metallträger. Sie bilden das Rückgrat der zukunftsweisenden Lösungen für die Emissionsreduzierung im Automobil- und Nicht-Automobilbereich. Infolge des bevorstehenden Carve-Outs stand Emitec 2023 vor der Herausforderung, das bisher genutzte Supplier-Management-System nicht übernehmen zu können. Eine neue SAP-zentrierte Lösung für Bestellanforderungen musste her und das binnen kürzester Zeit. Immerhin zählt das Unternehmen aus Lohmar über 9.000 Bestellanforderungen im Jahr – dementsprechend stand eine „Lücke“ im unternehmensweiten Beschaffungsprozess außer Frage. Den Schlüssel zur Lösung fand Emitec in AFI Purchase.

Wir haben Dimitri Baronsky, Head of IT BA, über die Einführung von AFI Purchase befragt: erfahren Sie im Folgenden mehr über den Auswahlprozess, die Integration und die Projekthighlights.

1 Warum war Emitec auf der Suche nach einer automatisierten Software für die Bestellanforderungen? Welche Anforderungen bestanden an die neue Lösung?

Dimitri Baronsky: „Im Carve-Out mussten wir eine Alternative zum bisher eingesetzten SRM-System finden. Dabei war uns wichtig, dass die Freigabeworkflows und Benutzeroberflächen auf den weltweiten Emitec-spezifischen Anforderungen unserer Standorte basieren.“

2 Warum haben Sie sich für AFI Purchase entschieden, können Sie den Entscheidungsprozess kurz skizzieren?

Dimitri Baronsky: „Zunächst wurden verschiedene Lösungen und Anbieter evaluiert. Die Suche nach Alternativen führte zu zwei Optionen. Eine davon war AFI Purchase. Von Anfang an waren die Fachabteilungen mit ihren individuellen Vorstellungen von Genehmigungen und Workflows in den

Auswahlprozess eingebunden. Dementsprechend waren wir nicht auf der Suche nach einem reinen Standard, sondern nach einer Customizing-Lösung, die sich an die unterschiedlichen Prozessanforderungen anpassen lässt. Ausschlaggebend waren auch die Anforderungen, die wir von IT-Seite gestellt haben. Letztlich hat dann das Gesamtpaket überzeugt. AFI Purchase ist transparent, webbasiert, steht als SAP-integriertes Add-On zur Verfügung und bringt alle Technologien mit, die wir bei der Neueinführung als notwendig und wichtig erachtet haben“.

3 Die Entscheidung für AFI Purchase war gefallen. Können Sie einen Abriss des Projektablaufs schildern?

Dimitri Baronsky: „Zunächst haben wir die internen Anforderungen definiert und mit dem AFI Projektleiter abgestimmt. Nach Abschluss der Konzeptphase folgten die Implementierung der technischen Lösung sowie das iterative Testen der neuen Anwendung durch das Emitec-Projektteam. Fehler innerhalb der Testläufe wurden von AFI Solutions behoben. Ebenso wurden Änderungswünsche an den Prozessabläufen und Benutzeroberflächen identifiziert und durch AFI umgesetzt. Nach Abnahme der Applikation durch das Emitec-Projektteam wurden die weltweiten Anwenderschulungen geplant und durchgeführt. Es folgte der Go-Live. Nach weiteren Anpassungen in der Hypercare- und Optimierungsphase wurden die letzten Change Requests getestet, implementiert und schließlich in Betrieb genommen. Gerade durch die Anpassungsmöglichkeiten innerhalb von AFI Purchase war eine schnelle und unkomplizierte Integration möglich.“

4 Jetzt nutzen Sie AFI Purchase seit beinahe einem Jahr. Welche Verbesserungen erleben Sie im täglichen Umgang – was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Nutzen?

Dimitri Baronsky: „Wir profitieren von der nahtlosen Integration unseres systemgestützten Einkaufsprozesses, der Anbindung an OCR- und Excel-Kataloge, den speziell angepassten Workflow- und Freigabeprozessen und nicht zuletzt von der Möglichkeit, die Lösung intern selbstständig anpassen zu können. Das ist mir persönlich sehr wichtig. So können wir die Lösung IT-seitig genau an die Bedürfnisse der jeweiligen Fachabteilungen anpassen, falls sich die Anforderungen ändern sollten. Generell freuen wir uns als Unternehmen über die benutzerfreundlichen Oberflächen des AFI Monitors sowie die schlanken abteilungsübergreifenden Anforderungs- und Freigabeprozesse.“

5 Sie haben von „speziellen“ internen Anforderungen gesprochen. Welche Anpassungen wurden im

Rahmen der Einführung von AFI Purchase vorgenommen?

Dimitri Baronsky: „Wir mussten insbesondere die länderspezifischen Anforderungen der jeweiligen Fachabteilungen an die Freigabestufen und Prozessabläufe berücksichtigen. So wurden verschiedene Z-Tabellen implementiert, um die Freigabestufen je nach Werk, Warengruppe, Wert und anderen Parametern zu steuern. Darüber hinaus wurden individuelle Assistentenprüfungen eingeführt, um zusätzliche Sicherheiten zu gewährleisten. Außerdem erfolgte eine eigene Bearbeiterfindung basierend auf den jeweiligen Kostenstellenverantwortlichen.“

6 Inwiefern helfen diese Anpassungen weiter?

Dimitri Baronsky: „Die individuellen Anpassungen ermöglichen eine 100-prozentige Umsetzung unserer Businessanforderungen an den Bestellanforderungs- und Freigabeprozess. Dies gewährleistet eine effizientere und reibungslosere Abwicklung unserer internen Geschäftsprozesse“.



7 Können Sie uns noch verraten, wie Sie die Zusammenarbeit bzw. die Betreuung vonseiten AFI Solutions empfunden haben?

Dimitri Baronsky: „Die Zusammenarbeit war wirklich sehr gut. Betont werden muss die hochgradige Kompetenz und Professionalität des verantwortlichen AFI Projektleiters über die gesamte Zeit hinweg – von der Projektberatung bis hin zur Betreuung während der Umsetzungen.“

8 Zu guter Letzt: Was waren Ihre ganz persönlichen Highlights im Projekt bzw. der Lösung?

Dimitri Baronsky: „Ich kann nur nochmal die ausgeprägte Kompetenz des zuständigen AFI Projektleiters betonen – definitiv ein Key-Success-Faktor im gesamten Projektverlauf. Und nicht zu vergessen die Möglichkeit des Customizings sowie die Option, auch eigene Entwicklungen einbinden zu können. Ein weiterer entscheidender Erfolgsfaktor war die hervorragende Projektarbeit aller beteiligter Personen und Fachabteilungen innerhalb des Emitec-Projektteams. Nur dadurch waren wir in der Lage die Anwendung innerhalb kürzester Zeit in Betrieb nehmen zu können.“

“ BETONT WERDEN MUSS DIE HOCHGRADIGE KOMPETENZ UND PROFESSIONALITÄT.



Seit seiner Gründung im Jahr 1986 hat Emitec mehr als 360 Millionen hochwertige METALIT®- und EMICAT®-Metallträger verkauft und ist langjähriger Entwicklungspartner für Motoren- und Automobilhersteller sowie für die Nicht-Automobilindustrie. Emitec arbeitet gemeinsam mit seinen Kunden an der Entwicklung von Produkten, Lösungen und Systemen und bietet umfassende Unterstützung mit seinem Entwicklungs-Team und dem sich auf dem neuesten Stand der Technik befindenden Testzentrums.

Zu den Kunden des Unternehmens zählen die großen Pkw-, Lkw- und Motorradhersteller aus aller Welt sowie im Non-Road-Bereich Hersteller von Traktoren, Landmaschinen, Baumaschinen, Schiffsmotoren und Diesel-lokomotiven. Emitec hat weltweit über 1100 Patente – ein Zeichen der im gesamten Geschäftsumfeld geschätzten Innovationskraft.

<https://emitec.com>

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.

