



Die **ZAUBERWORTE** für die Automatisierung der „Purchase to Pay“-Prozesse im SCM heißen **DIGITALISIERUNG** und **INTEGRATION.**

Im Interview mit Wolfgang Schäfer* erläutert Dieter Ackermann, Geschäftsführer des IBM Business-Partner DAConsulting GmbH, welche Rolle diese Begriffe in den von ihr angebotenen IT-Lösungen spielen.

SCHÄFER: Was verstehen Sie unter „Purchase to Pay im Supply Chain Management“?

ACKERMANN: „Purchase to Pay“ im SCM umfasst im Sinne unserer IT-Lösungen ganz allgemein alle beschaffungsrelevanten Prozesse von der Bedarfsanforderung bis zur Prüfung und Bezahlung der Rechnungen. Wir verstehen unser System dabei als wesentliche Ergänzung zu bestehenden ERP- und Finanz-Systemen der Kunden und zwar in der Form, dass wir zusätzliche kundenspezifische Prozesse – wie eben „Purchase to Pay“ – ermöglichen. Dabei nutzen wir Funktionen und Daten dieser Systeme wie zum Beispiel den Kreditorenstamm, Bestelldaten und Wareneingänge bei der Rechnungsprüfung. Die notwendigen Interfaces sind oder werden von uns realisiert. Vorausschicken darf ich noch, dass diese Anwendungen auf Web- und Workflow basierter Technik und Kommunikation basieren und mit der Nutzung des kundeneigenen Intranet global unternehmensweit verfügbar sind.

SCHÄFER: Das hört sich nach einer großen Spannweite an Möglichkeiten an. Aus welchen Teilprozessen besteht Ihre Lösung im Detail?

ACKERMANN: Die Bedarfsanforderung – allgemein als BANF bezeichnet – als Beginn der Prozesskette beschreibt die angeforderten Leistungen, zum Beispiel auch aus hinterlegten Material- und Leistungskatalogen, womit die Anforderung in digitaler Form vorliegt. Der obligatorische Prüfungs- und Genehmigungsprozess vor der Bestellung erfolgt über den integrierten Workflow und kann über die unterschiedlichsten Kriterien wie Wert, Zuständigkeit, Materialgruppen, Beschaffungstypen oder beliebige andere Kriterien gesteuert werden. Eine Besonderheit dabei ist, dass die Bewertung der BANF in Prüfung und Genehmigung einer Budgetierung unterliegen kann, womit eine präventive Kostenkontrolle möglich ist.

SCHÄFER: Wie funktioniert nun die Bestellung?

ACKERMANN: Hier bietet unsere Anwendung ein eigenes umfassendes Bestellmodul, in welches die Daten der genehmigten BANF eingehen. Alternativ können auch die Bestellmodule der Kunden ERP-Systems genutzt werden, wobei die BANF-Daten automatisch dorthin transferiert werden, wie es zum Beispiel unser Interface zu Infor XPERT ermöglicht.

SCHÄFER: Bis hierhin ist alles die vollzogene digitale Integration. Wie geht der Gesamtprozess jetzt weiter?

ACKERMANN: Die Prozesskette setzt sich fort mit der Bearbeitung der Eingangsrechnungen. Hier besteht bei „analogen Papierdokumenten“ und als pdf eingehenden Dokumenten die Herausforderung, die notwendigen Informationen in einem OCR-Data-Capturing-Prozess zu extrahieren. Zielsetzung ist die Gewinnung von Daten, mit welchen eine eindeutige Referenz zu den korrespondierenden Bestellungen und Wareneingängen hergestellt werden kann. Das Papier-Dokument selbst wird in ein digitales pdf konvertiert und mit seinen Indexdaten in dem integrierten Dokumenten Management System abgelegt. Viel einfacher ist es allerdings, die Rechnungsdaten von den Lieferanten gleich in digitaler Form, zum Beispiel als csv- oder xml-Datei zu bekommen. Damit entfällt der mittlerweile etwas ‚altmodisch‘ gewordene OCR-Prozess.

SCHÄFER: Sie stellen also bei der Rechnungsbearbeitung einen Bezug der Rechnungsdaten zu den hinterlegten Bestelldaten und den Wareneingängen her.

ACKERMANN: Richtig. Zum automatisierten Abgleich auf Mengen und Preisabweichungen – insbesondere bei umfangreichen und komplexen Rechnungen – sind diese Daten unerlässlich. Das System bietet nun verschiedene Möglichkeiten des Umganges mit fest-

gestellten Abweichungen, wie etwa die Akzeptanz einer Mengenabweichung oder die Erstellung einer Belastungsanzeige an den Kreditor bei Preisabweichung. Das kann der Kunde entsprechend steuern. Für die im integrierten Workflow-Prozess geprüften und genehmigten Rechnungen generiert das System einen verifizierten Datensatz, welcher alle relevanten Daten für Buchung und Zahlung enthält. Dieser geht dann als letzter Schritt der Prozesskette „Purchase to Pay“ an das Finanzsystem des Kunden.

SCHÄFER: Was ist der Schlüssel zu dieser Automatisierung der Geschäftsprozesse und welche Vorteile bringt das?

ACKERMANN: Die Zauberworte heißen Digitalisierung und Integration. Es macht wenig Sinn, für Teilprozesse jeweils eigene Organisationsverfahren und dedizierte IT-Lösungen zu nutzen, dabei stoße ich sofort auf Redundanzen, Verfahrens-, System- und Medienbrüche sowie isolierte Daten. Von Automation ganz zu schweigen. Die Abläufe in unseren Lösungen sind schnittstellenfrei, die manuelle Eingabe von Daten ist minimiert, wodurch viele Fehlerquellen ausgeschlossen sind. Damit ist der manuelle Aufwand sehr stark reduziert und es bietet sich ein enormes Potential an Zeiteinsparungen und Qualitätsgewinn. Die konsequente Digitalisierung bietet auch die Möglichkeit, mit Geschäftspartnern digitale Informationen wie Rechnungsdaten, Lieferscheindaten, Avise und beliebige andere auszutauschen. Möglichkeiten, welche ebenfalls erhebliche Potentiale für die Prozessautomation haben.

SCHÄFER: Sind diese Möglichkeiten mit Ihrem System zu realisieren?

ACKERMANN: Ja, Kunden von uns nutzen z.B. die Möglichkeit, Rechnungen in digitalen Form von Key-Lieferanten zu bekommen, d.h., der Lieferant übermittelt via E-Mail ein pdf des Beleges in Verbindung mit dessen Meta-Daten, z.B. als xml- oder csv-Datei. Diese werden sofort mit Eingang in den Prozess der Rechnungsbearbeitung übernommen und das pdf des Beleges wird indexiert im integrierten DMS abgelegt. Kein Papier, kein Scannen, kein OCR. Digitalisierung pur, verbunden mit signifikanten Zeit- und Kosteneinsparungen.

Die Web- und Workflow basierte Kommunikation mit der Verfügbarkeit aller notwendigen Daten und Dokumente bietet natürlich auch völlig neue organisatorische Möglichkeiten für Unternehmen. So kann zum Beispiel eine dezentrale Rechnungsbearbeitung über weltweite Standorte hinweg in einem zentralen ‚Shared Service Center‘ konzentriert werden.

SCHÄFER: Wie gewährleisten Sie die Sicherheit dieser umfangreichen Prozesse im Sinne von Compliance?

ACKERMANN: Durch das Setzen von Standards in Form von vordefinierten Abläufen in Verbindung mit einer hierarchischen Autorisierung in allen Workflow-Prozessen sowie die Nachvollziehbarkeit über eine ausführliche Dokumentation. In der Rechnungsprüfung sind zum Beispiel sowohl mehrstufige fixe als auch – von der Freigabeautorisierung abhängige – mehrstufige variable Workflows zu organisieren. Damit ist nicht nur ein 4-Augenprinzip, sondern gewissermaßen ein Multi-Augenprinzip möglich. Ein integriertes Monitoring stellt sicher, dass auch alle eingehenden elektronischen Belege ordnungsgemäß und nachweisbar in der Buchhaltung angekommen sind.

SCHÄFER: Das heißt, auch die fiskalischen Anforderungen sind gewährleistet.

ACKERMANN: So ist es, wobei natürlich auch die dazugehörigen organisatorischen Prozesse den fiskalischen und Compliance-Regeln entsprechen müssen.

SCHÄFER: Welche Pläne haben Sie für die weitere Entwicklung Ihrer Anwendungen ?

ACKERMANN: Die hier beschriebenen „Purchase to Pay“-Prozesse beginnen mit der Bedarfsanforderung bzw. der Bestellung. Davor gibt es allerdings einen sehr wesentlichen Prozess, welcher Alternativen in Qualität, Preis und Konditionen eines Bedarfes beschafft, transparent macht und in der Entscheidung mündet, bei wem ich bestelle, nämlich das Anfrage- und Angebotsmanagement.

SCHÄFER: Das heißt Sie setzen in Ihren Lösungen für die „Purchase to Pay“-Prozesse früher auf?

ACKERMANN: In der Tat. Das Anfrage- und Angebotsmanagement ist in der Regel ein manuell erheblich aufwändiger Prozess mit einem hohen Aufkommen an Dokumenten und Daten und deren Aufbereitung als Entscheidungsgrundlage. Hieran arbeiten wir zur Zeit als integrierte Vorstufe der Bedarfsanforderung und Bestellung.

DAConsulting GmbH, Darmstadt
www.daconsulting-gmbh.de

* Wolfgang Schäfer ist Berater für Digitalisierung und Geschäftsprozessautomation mit dem Schwerpunkt der ‚Purchase to Pay‘-Prozesse
wolfschafer@aol.com