

LÖSUNG FÜR KUNDENBESTELLUNGEN

VAHLE Group



Herausforderung:

- » Zentrale und digitale Verarbeitung aller Bestelleingänge

Lösung:

- » Integriertes SAP Add-On inklusive Datenerfassung mit OCR

Vorteile:

- » Automatisierung der Dateneingabe und Reduzierung der Verarbeitungsprozesse
- » Reduktion der Durchlaufzeiten
- » Optimaler Einsatz von Unternehmensressourcen
- » Transparenz über alle Bestelleingänge und deren Arbeitsstatus



Automatisierter Bestelleingang durchgängig digital

Der imposante Rundblick vom 462 Meter hohen Lakhta Tower in Sankt Petersburg erfordert glasklar saubere Fenster. Allerdings kommt man beim höchsten Gebäude Europas mit klassischen Reinigungsmethoden nicht weit.

Auch die Aussicht vom künftig größten Riesenrad der Welt in Dubai verspricht Atemberaubendes. Doch wer sorgt für die Elektrifizierung und Automatisierung bei gleichzeitig höchster Sicherheit?

In beiden Fällen spielen die Systeme der VAHLE Group eine tragende Rolle: Insgesamt 1.305 VAHLE Stromzuführungsmodul in Sankt Petersburg halten die automatische Fensterreinigung des Wolkenkratzers am Laufen. Nach Dubai liefert VAHLE circa 15 Kilometer Spezialstromschienen plus Überwachungssystem für ein sicheres Vergnügen.

Dies sind nur zwei »kleine« Beispiele für Industrieanlagen, die dank individueller Energie- und Datenübertragungssysteme von VAHLE funktionieren. Kein Wunder, denn das Unternehmen blickt auf eine über 100 Jahre lange Erfolgsgeschichte zurück, die bis heute von Pioniergeist, Innovationskraft und dem ausgeprägten Sinn für zukunftsweisende Technik geprägt ist.

First step im Order-to-Cash Prozess

Dieser Erfolg zeigt sich selbstverständlich auch bei den Bestelleingängen. Allein in Deutschland erreichen den Mittelständler aus Kamen mehrere Zehntausend Bestellungen im Jahr. Die eingehenden Belege im SAP-ERP-System zu verarbeiten, kostet die Vertriebsabteilung viel Zeit. Trotz Webshop bestellen die Kunden zu 90% über E-Mail mit PDF-Anhang. Für Daniel Scheel, ehemaliger Leiter IT &

Prozessmanagement bei VAHLE, ist das nachvollziehbar: „Die meisten Kunden haben ihre eigenen ERP- und Warenwirtschaftssysteme, aus denen sie dann die Bestellungen generieren und uns zumailen, da wird die Bestellung dann ungern ein zweites Mal im Webshop erfasst.“

Um mehr Transparenz und Tempo in den Auftragseingangsprozess zu bekommen und den Vertrieb zeitlich zu entlasten, war VAHLE klar, dass eine zentrale, digitale Lösung her muss.

VAHLE tauscht bereits mit einigen großen Kunden EDI-Daten für Ausgangsrechnungen aus. Daher wurde auch die Möglichkeit komplett auf EDI zu setzen erörtert, doch aus wirtschaftlichen Gründen für den Bestelleingangsprozess schnell wieder fallen gelassen wie Daniel Scheel erzählt: „Ein Nachteil bei EDI ist der hohe initiale Spezifika-

tions- und Implementierungsaufwand. Denn trotz gewisser Standards muss jede Kundenanbindung zum Teil neu spezifiziert und getestet werden.“

Von der digitalen Rechnungsverarbeitung zum digitalen SAP-Kundenauftrag

VAHLE digitalisiert und automatisiert bereits den Rechnungseingang mit einer AFI Solutions Lösung. So erreicht das Unternehmen bereits im Jahr 2018, bei einer hohen fünfstelligen Summe an Eingangrechnungen, eine Dunkelverbuchung von über 35 Prozent. Die Datenerfassung beziehungsweise Texterkennung mit OCR (Optical Character Recognition) gibt hier die Initialzündung für die weitere elektronische Verarbeitung eingehender Rechnungsbelege.

Aufgrund der sehr guten Erfahrung mit dem SAP Add-on für die Rechnungsverarbeitung entschied sich VAHLE bei der Digitalisierung des Bestelleingangs auch noch für die AFI Lösung AFI Order. Damit optimiert das Un-

ternehmen nicht nur Ressourcen bei der OCR-Lizenz, sondern nutzt auch die bereits vorhandene OCR-Infrastruktur. Der Fachbereich und allen voran die Gruppenleiter begrüßten die Lösung sehr, denn neben der Reduzierung des manuellen Aufwands war vor allem Transparenz über den Bearbeitungsstatus aller Bestelleingänge erwünscht.

„Es gab damals keine Möglichkeit, auf einen Blick alle Bestelleingänge und deren Verarbeitungsstatus zu sehen. Früher öffneten die Mitarbeiter die Bestellungen auf einem Monitor, dann musste die Kundennummer rausgesucht werden, dann ging's weiter mit der Bestellreferenz, dabei wurde alles manuell auf dem zweiten Monitor in SAP eingetippt – von den Kopfdaten bis zu jeder einzelnen Materialposition. Diese Art von Arbeit gibt man sehr gerne an eine Softwarelösung ab, die alles automatisch erkennt, in SAP einträgt und transparent darstellt“, erklärt der SAP-Prozessleiter die Mitarbeiterakzeptanz für die neue Arbeitsweise.

Herausforderungen und Vorteile der OCR-Erkennung

Damit die OCR-Software den Bestell-

eingang optimal ausliest, muss sie trainiert werden. Die Technologie wird pro Kunde eingestellt.

Was auf den ersten Blick nach viel Aufwand aussieht, zahlt sich bei VAHLE schnell aus, wie Daniel Scheel erläutert: „Wir haben intern eine Analyse zum Bestellverhalten unserer Kunden gemacht. Auch wenn ein paar tausend Kunden regelmäßig aktiv bestellen, so kommen 40% aller Bestellungen letztendlich von ausgewählten Stamm- und Bestandskunden. Das bedeutet, wenn wir die OCR auf diese Kunden trainiert haben, ist bereits ein Riesenschritt zur Implementierung getan.“

Dennoch gibt es auch hier den ein oder anderen Stolperstein, der aus dem Weg geräumt werden muss. Eine Herausforderung für die OCR-Technologie bei VAHLE ist, dass die Bestellbelege aus dem Inland oft noch neben der VAHLE-eigenen Materialnummer eine abweichende Kunden-Materialnummer enthalten. Denn unabhängig von VAHLE pflegen Kunden in ihren Warenwirtschaftssystemen oft eigene Materialnummern. Je nach Kunde muss der OCR hier präzise gezeigt werden, wo sich die entsprechende VAHLE Materialinfo befindet.

Bei den Bestellungen aus dem Ausland funktioniert es einfacher, da diese von den Tochtergesellschaften und Handelsvertretungen zentral nach Deutschland übermittelt werden und schlicht nur eine Materialnummer haben – nämlich die von VAHLE.

Glas klar und sicher: Der eingehende Bestellprozess

Früher haben viele Kunden ihre Bestellungen teilweise auch an ihre direkten



Ansprechpartner geschickt, bei Urlaubs- und Ausfallzeiten blieben diese dann auch manchmal liegen.

In Zukunft landen alle Bestellungen im zentralen Pool, der dann die Bestellung an die OCR-Software übermittelt. Die Lösung liest sowie erkennt die Kopf- und Materialdaten automatisch. Im Optimalfall übernimmt der Vertriebsmitarbeiter die Daten aus der PDF mit zwei Klicks in den SAP-Auftrag.

Kunden immer im Fokus

VAHLE richtet sein Tun bewusst am Kunden aus: »Unser Kunde steht im Fokus«. So ist auch die neue AFI Lösung AFI Order eine Komponente, die diesem Leitbild dient: Kunden profitieren zum einen von einem schnelleren Service und zum anderen gewinnt der Vertriebsinnendienst zusätzliche Zeit für die Kundenbetreuung. Denn

der manuelle Arbeitsaufwand ist stark gesunken, gleichzeitig schafft das neue Arbeiten auch mehr Transparenz wie Daniel Scheel bestätigt: *„Die neue AFI Lösung ermöglicht VAHLE eine noch schnellere Abwicklung und die damit verbundene »Response Time« zum Kunden noch weiter zu verkürzen. Ab sofort kann per Klick schnell und transparent die Bestellungsverarbeitung geprüft werden“.*

Mit der Lösung wurde in Deutschland gestartet, als nächstes wird sie europaweit ausgerollt. In weiteren Schritten folgen dann die USA und China.



Die VAHLE Group liefert individuelle Energie- und Datenübertragungssysteme für mobile Industrieanwendungen in den unterschiedlichsten Anwendungsgebieten.

Das Unternehmen blickt auf eine lange Erfolgsgeschichte zurück, die bis heute von Pioniergeist, Innovationskraft und dem ausgeprägten Sinn für zukunftsweisende Technik geprägt ist.

Im Jahr 1912 brachte Paul Vahle die erste Kupfer-Stromschiene auf den Markt und legte damit den Grundstein für ein Unternehmen, das seine Produkte und Dienstleistungen in 52 Ländern weltweit anbietet.

www.vahle.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.

