



all for one steeb
SAP Excellence

DIGITALISIERUNG

RATGEBER

So digitalisieren Sie Geschäftsprozesse
mit externen Partnern

DARUM SOLLTEN SIE **WEITERLESEN**

**IN DIESEM RATGEBER ERFAHREN SIE, WORAN
DIGITALISIERUNGSPROJEKTE MIT GESCHÄFTSPARTNERN SCHEITERN
UND WIE SIE DIESE FEHLER VERMEIDEN.**

WAS SIE BEACHTEN MÜSSEN, BEVOR SIE BEGINNEN

In diesem Ratgeber erfahren Sie, wie die Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit Partnern vorantreiben und welche Mittel Sie dazu nutzen können. Dabei nehmen Sie ein- und ausgehende Belege wie zum Beispiel Rechnungen, Lieferscheine, Bestellungen und Bestellbestätigungen in den Blick.

Eins vorweg: Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit Partnern ist viel einfacher, als Sie denken!

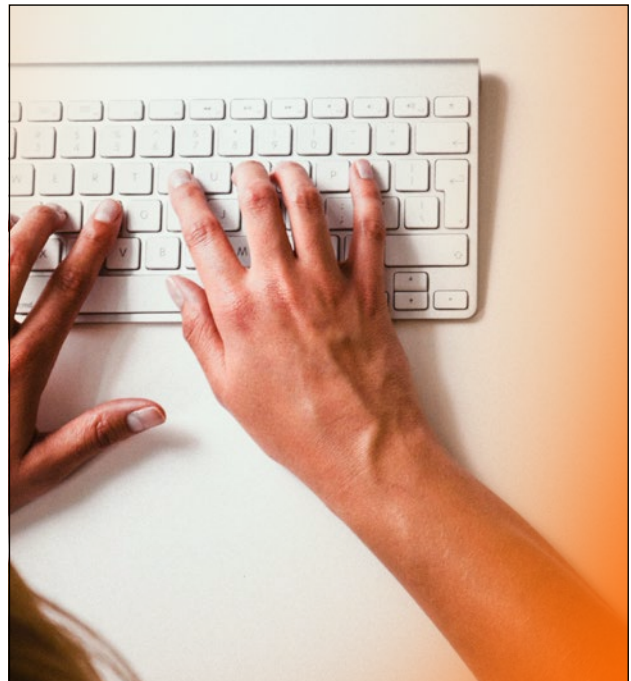
WAS ZÄHLT IST SCHNELLE VERFÜGBARKEIT

Bevor Sie einsteigen, verschaffen Sie sich einen Überblick! Behalten Sie Marktentwicklungen bei der Digitalisierung sowohl in Ihrer Branche als auch in der IT im Allgemeinen im Auge und nutzen Sie Standards und verfügbare Lösungen.

Je umfassender Sie Ihr Projekt aufstellen und je mehr Sie feststellen, dass der Markt Ihre Anforderungen nur durch **Individualentwicklungen** abdecken wird, umso sicherer können Sie sein, dass Sie nicht auf dem richtigen Weg sind!

Wenn Sie ein **Mammutprojekt** auf die Beine stellen, dann werden Sie nach mehrjähriger Projektlaufzeit feststellen, dass sich inzwischen Anforderungen und Märkte geändert haben und Ihre eigene Lösung nicht nur vor Go Live veraltet, sondern vielleicht Ihr Problem sogar erledigt ist, weil sich der Markt weiterentwickelt hat. – Und zwar ohne Sie.

Setzen Sie auf schnell verfügbare Standardsoftware und Cloudservices. Oft ist eine gut und schnell integrierte Lösung, die 90% Ihrer Anforderungen abdeckt, viel besser als über lange Zeit in Perfektion ins letzte Detail zu gehen. Achten Sie aber darauf, dass Sie sich nicht einsperren ...



DIESE 4 FRAGEN SOLLTEN SIE UNBEDINGT STELLEN:

1. Wie viel Zeit verbringen qualifizierte Mitarbeiter mit dem Abtippen von Papier?
2. Wie viele Fehler passieren dabei?
3. Wie attraktiv ist ein Arbeitsplatz, bei dem ein Mitarbeiter Papier abtippt?
4. Wie sorgen Sie für die Verfügbarkeit von Dokumenten über verschiedenen Standorte hinweg? Und das sicher, zuverlässig und GoBD- und DSGVO-konform

SO FINDEN SIE HERAUS, OB SIE EIN PROBLEM HABEN:

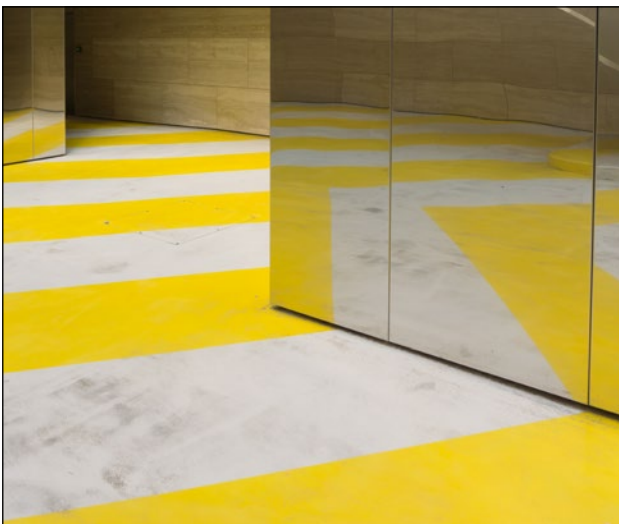
Betrachten Sie die Bereiche Ihres Unternehmens, die wiederkehrende und häufige Geschäftsfälle mit externen Partnern haben.

Ein Mengengerüst, in dem Sie aufstellen, welche Dokumente Sie beispielsweise über ein Jahr mit welchen Partnern austauschen, hilft Ihnen bei der Identifikation von Optimierungspotential.

- Welche Dokumente machen in Ihrem Unternehmen die größte Menge aus.
- Wie viele Geschäftspartner haben Sie, mit denen Ihr Unternehmen regelmäßig in Kontakt steht?
- Können Sie eine Top 10 aufstellen, mit denen Sie beispielsweise 90% Ihrer Belege austauschen?

Wenn Sie die letzte Frage nicht beantworten können, ist das nicht schlimm. Versuchen Sie dann stattdessen, herauszufinden, ob sich Ihr Belegaufkommen gleichmäßig auf Ihre Partner verteilt.

Als erstes lohnt sich ein Blick auf Einkauf, Rechnungswesen und Vertrieb. **Achten Sie auf Dokumente, die zumindest teilweise strukturiert sind** wie Rechnungen, Lieferscheine und Bestellungen. **Hier lohnt sich eine Digitalisierung** aufgrund schnell zur Verfügung stehender Lösungen und vielleicht wartet der ein oder andere Geschäftspartner ja auch nur noch darauf, mit Ihnen digital durchzustarten.



DSGVO

Die Datenschutz-Grundverordnung ist eine Verordnung des europäischen Parlamentes, die die Verarbeitung personenbezogener Daten durch Unternehmen und öffentliche Stellen EU-weit regelt.

Quelle: eur-lex.europa.eu

IHRE ERSTEN KONKRETEN SCHRITTE

Bevor Sie Software-Lösungen evaluieren, lohnt es sich, kurz innezuhalten und auf Basis einer vernünftigen Vorbereitung zu arbeiten. **Stellen Sie einen Business Case auf!** Das wird Ihnen helfen, notwendige Unterstützer für Ihr Vorhaben zu gewinnen, Budgets freizumachen und sich über Ihre Projektziele klar zu werden.

WER SIND INFLUENCER?

In sozialen Medien ist der Begriff des Influencers inzwischen weit verbreitet. Ein Influencer ist jemand, der entscheidenden Einfluss nehmen kann. Im Falle eines Digitalisierungsprojekts sind das oft nicht nur die klassischen Entscheidungsträger im Unternehmen.

Zunehmend mehr Entscheider hören sich die Meinung von Innovatoren nicht nur an, sondern folgen deren Empfehlungen.

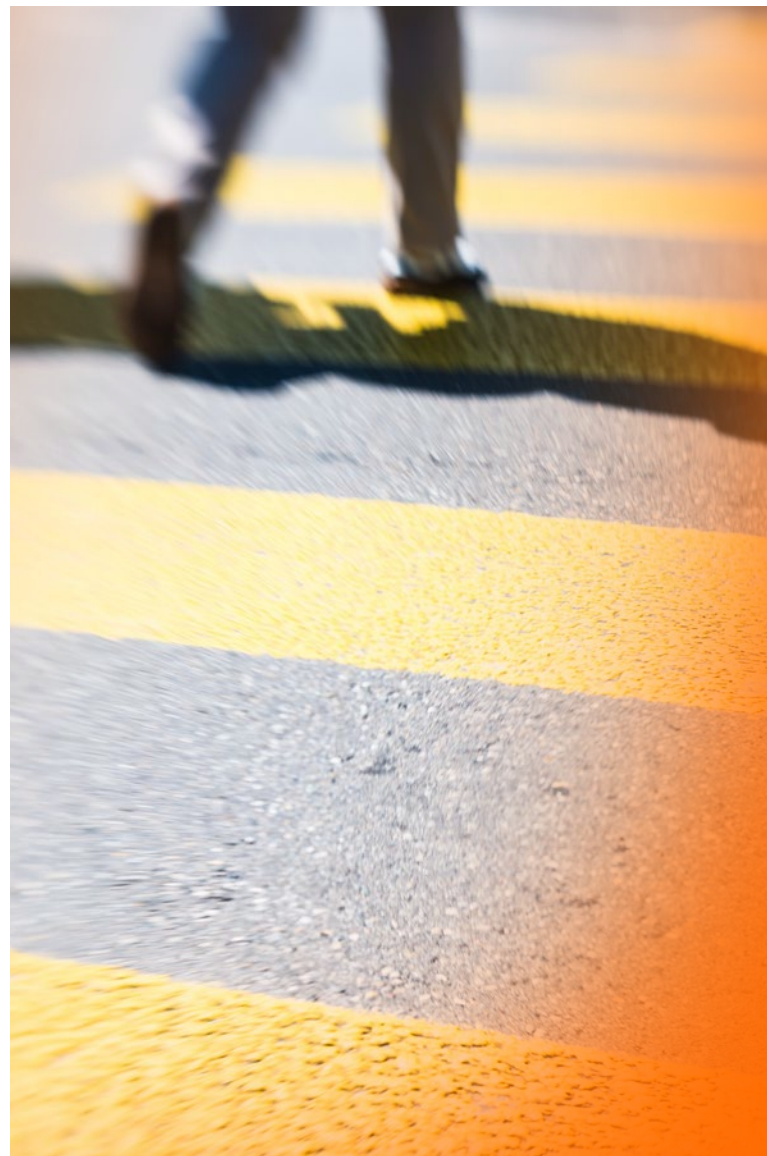
Fragen Sie sich: Wer treibt in den einzelnen Bereichen Prozesse voran? Wer ist offen für Innovation hat Spaß an Veränderung? Wer wird von einem erfolgreichen Digitalisierungsprojekt mit Geschäftspartnern profitieren?

Denken Sie immer daran, dass Sie ein betriebswirtschaftliches Projekt mit IT-Support durchführen werden und kein reines IT-Projekt.

GoBD

Die GoBD sind die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff. Diese Verwaltungsvorschrift des Bundesfinanzministeriums regelt die Führung und Aufbewahrung von Büchern, Papierdokumenten und Daten.

Quelle: www.bundesfinanzministerium.de



IHR BUSINESS CASE

Erstellen Sie ein Dokument, in dem Sie Ihren Business Case formulieren. Die hier aufgeführte Struktur hat sich in Beratung und Industrie bewährt, kann aber selbstverständlich von Ihnen angepasst werden. Hat Ihr Unternehmen ein eigenes Projektmanagement-Handbuch, kann das eine große Hilfe für Sie an dieser Stelle sein!

1

MANAGEMENT SUMMARY

Hier stellen Sie Motivation, das Projektziel, Risiken und Konsequenzen sowie eine Handlungsempfehlung kurz vor. Goldene Regel: Nicht länger als eine $\frac{3}{4}$ Seite und ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Sind Sie in der Lage, Ihr Projekt oder Ihr Ziel in einem Bild zu visualisieren, ist das der richtige Platz!

2

MOTIV IM DETAIL

Welchen Nutzen schafft eine erfolgreiche Durchführung des Projekts? Was sind die Konsequenzen, wenn eine Projektdurchführung unterlassen wird?

3

RISIKEN

Welchen Risiken begegnen Sie in beiden Fällen? Können Sie die Risiken bewerten?





4

KOSTEN

Wie hoch werden die Kosten voraussichtlich sein? Viele haben hier Mühe, Kosten zu schätzen, ohne gleich eine Bindung zu einem Anbieter aufzubauen. Auch hier hilft es, sich an funktionale und technische Standards zu halten. Beispielsweise wird es Ihrem Software- oder Clouddienstleister leichter fallen, Preise für einen standardisierten Rechnungsaustausch wie ZUGFeRD zu nennen als für Ihr eigenes Wunschformat.

Nutzen Sie die Recherche zu diesem Punkt, um Anbieter zu testen. Wie flexibel und schnell wird reagiert? Skalieren die Modelle mit Ihrem Anwendungsfall? Ein guter Partner auf Augenhöhe wird sich nicht nur Ihre Situation anhören und Ihnen sagen, wie Sie Ihr Ziel erreichen, sondern auch auf Optimierungspotential hinweisen.

5

WIE LANGE WIRD DAS PROJEKT VORAUSSICHTLICH DAUERN?

Behalten Sie den Zeitfaktor im Auge. Oft ist es nicht die technische Implementierung, die den entscheidenden Zeitfaktor ausmacht. Meistens ist es eher das onboarding der Geschäftspartner. Planen Sie für jeden Geschäftspartner Zeit für Ansprache und Abstimmung, Test und Go-Live ein. Ein erfahrener Software- oder Cloudanbieter kann Sie bei der Schätzung unterstützen. Wirklich gute Anbieter helfen Ihnen auch dabei, Geschäftspartner an Bord zu bringen.

80 %

DER NICHT ERFOLGREICH ZU ENDE GEBRACHTEN PROJEKTE **SCHEITERN AM MANGELHAFTEN ONBOARDING** VON PARTNERN. WIRKLICH GUTE ANBIETER HELFEN IHNEN AUCH DABEI, GESCHÄFTSPARTNER AN BORD ZU BRINGEN.

Behalten Sie Ihren Business Case ständig im Auge! Reflektieren Sie regelmäßig, ob er zu den Anforderungen Ihres Unternehmens noch passt und Sie zugesagte Effekte noch einhalten können. Bei größeren Projekten lohnt es sich auch, eine **Management-Beratung** an Bord zu holen. Hier erhalten Sie auch Hilfe beim Projektmanagement, bei der Auswahlberatung, bei der Formulierung von Ausschreibungen, ...

DAS BASISWISSEN: WAS MÜSSEN SIE KENNEN?

Nun haben Sie den Überblick über alles, was Sie erreichen möchten. Um sich im Rahmen von Standards zu bewegen, ist es nützlich zu erfahren, was der Markt für Digitalisierungsprojekte mit Geschäftspartnern bietet.

Je mehr Sie im Rahmen von Standards bleiben, umso schneller und flexibler sind Sie und umso besser können Sie Ihr Projekt abwickeln!

Bildlich gesprochen: Eventuell wäre ein Auto mit fünf Rädern für Ihren individuellen Transportbedarf sicher die ausgefeiltere Lösung (oder eines mit drei Rädern vielleicht erst einmal ausreichend) aber der Markt für vierrädrige Autos verspricht doch die größte Abdeckung an sofort beziehbaren Lösungen.

TIPP

**NIEMALS WIRD
VERÄNDERUNG WIEDER
SO LANGSAM SEIN
WIE HEUTE!**

SYSTEME UND LÖSUNGEN

Prinzipiell lassen sich die Anforderungen aus Digitalisierungsprojekten mit Geschäftspartnern mit ein bis drei grundsätzlichen Lösungen abbilden. Ob Sie diese Lösungen dann selbst betreiben, in einer Public oder Private Cloud nutzen oder hosten lassen, legen Sie gemeinsam mit den Anbietern fest.

EDI

EDI steht für „Electronic Data Interchange“ und ist oft der Königsweg der Digitalisierung. Sie können sich auf Datenstrukturen, Protokolle und Systeme verlassen, die seit vielen Jahren etabliert sind. Lieferketten in der Automobilindustrie verlassen sich in missionskritischen Aufgaben auf EDI.

Scan- und OCR-Systeme

Der Quick Win unter den Lösungen. Sie digitalisieren Papier und überführen die gescannten Inhalte in ein oder mehrere IT-Systeme. Von hier aus archivieren Sie die Inhalte, starten und bearbeiten Sie Workflows und binden die Dokumente in interne Prozesse ein.

TIPP

BELEGAUFKOMMEN SENKEN, STATT SCHEIN-DIGITALISIERUNG

Reines Überführen von Papier in ein digitales Format ist zwar ein „Quick Win“, aber höchstens **in ganz geringem Umfang** eine Prozessoptimierung. Diese „Schein-digitalisierung“ kann ein guter Anfang sein, aber bedenken Sie, dass **Belegaufkommen zu reduzieren** ein viel besserer Ansatz ist.

Darüber hinaus bringen Sie natürlich auch viel mehr Informationen in den kleinsten Datenmengen unter als auf hunderten Papierseiten. Es braucht natürlich aber auch **Prozess-Kenntnis**, um hier das richtige Maß zu finden.

Fragen Sie doch einmal Ihre Anbieter danach! Sie erkennen an der Antwort, ob Sie professionelle Anbieter vor sich haben.

PORTALE

Portallösungen kennen wir alle als Webshops. Vielleicht wissen Sie ja auch schon, dass es auch „umgekehrte“ Webshops gibt, sogenannte Lieferantenportale, auf denen ein Kunde seine Bestellungen für angemeldete Lieferanten zur Verfügung stellt.

Richtig eingesetzte Portallösungen haben enormes Digitalisierungs-Potential.

Einige Beispiele für Anwendungen:

- Sie stellen Ihren Lieferanten Ihre Bestellungen ohne Verzögerung zur Verfügung und können diese im Nachhinein ändern
- Sie stellen Ihrem Lieferant entsprechende Warenbestände zur Verfügung und er kann anhand von Informationen zu Reichweiten, Minimal- und Maximalbeständen selbständig und optimal reagieren
- Sie stellen geplante Beschaffungen für mehrere Lieferanten zur Verfügung, um dem besten Angebot den Zuschlag zu geben

Beachten Sie, dass Sie zur optimalen Nutzung von solchen Funktionen eine entsprechende Prozess- und Stammdatenqualität haben müssen. Darüber hinaus muss sich das Portal natürlich entsprechend tief in Ihr ERP-System integrieren lassen.

Die reine Beschaffung einer Portal-Lösung und die technische Inbetriebnahme machen nur 15 bis 20% Ihres Projektaufwands aus. Der größte Teil wird also die Sicherstellung zuverlässiger Prozesse und entsprechend hoher Stammdatenqualität sein.

TIPP

Lieferantenportale können enormen Funktionsaufwand zu entsprechenden Kosten aufweisen.

Manche Anbieter setzen auf monatliche Grundgebühren in komplexen Preisstrukturen (**z. B. pro Partner, pro Land und pro Prozess im Monat**) und erheben darüber hinaus auch noch Gebühren pro Dokument.

Denken Sie daran, wenn Sie prüfen wollen, ob Ihre Prozesse für einzelne Funktionen wirklich reif sind. Ist der Portal-Anbieter mit seinen Modellen und entsprechenden Interessen wirklich der richtige Ansprechpartner? Die Antwort auf diese Frage erhalten Sie übrigens, wenn Sie hinterfragen, was der Portalanbieter für Sie tun kann, um Ihre Prozessqualität zu erhöhen.

**HINTERFRAGEN SIE,
WAS DER PORTALANBIETER
FÜR SIE TUN KANN, UM IHRE
PROZESSQUALITÄT ZU
ERHÖHEN.**

ANBIETER

CLOUD-SERVICES

Natürlich werden die verschiedenen Lösungen nicht nur als Software zum Betrieb in Ihrem eigenen Rechenzentrum angeboten. Gerade entsprechende Cloud-Lösungen bieten einen kostengünstigen Einstieg ohne die Hürde teurer Lizenzbeschaffungen. Cloudservices sind aus gutem Grund ein Megatrend.

Beachten Sie aber, dass Sie einen Kernprozess Ihres Unternehmens nach außen geben, der wahrscheinlich längeren Bestand als der durchschnittliche Cloud-Vertrag hat. Daher müssen Sie sich von Anfang an fragen, was nach Ablauf des Vertrags passieren kann: Wem werden die Daten gehören? Was passiert, wenn Sie den Anbieter wechseln wollen? Bekommen Sie Unterstützung? Wie ausgeliefert sind Sie bei einer Preiserhöhung?

TECHNOLOGIE-ANBIETER

Der typische Anbieter, wenn Sie sich für einen Best-of-breed-Ansatz entscheiden wollen. Das klassische Softwarehaus, das in diese Kategorie fällt, bietet ihnen oft eine perfekte Lösung für ein genau abgegrenztes Problem.

Berater aus diesen Häusern beziehen ihre Branchen- und Prozess-Expertise von ihren Kunden und kennen sich in entsprechenden Detailfragen hervorragend aus. Prozessoptimierung und ERP-Know-How stehen für diese Anbieter meist jedoch nicht im Fokus.

Sie werden bereits in Ihrem Einführungsprojekt lernen müssen, einzelne Anbieter und Beteiligte am Prozess selbst zu koordinieren und eventuelle Schwächen selbst zu identifizieren.

CLOUD-LÖSUNGEN BIETEN EINEN KOSTENGÜNSTIGEN EINSTIEG OHNE DIE HÜRDE TEURER LIZENZBESCHAFFUNGEN.



BERATUNGSUNTERNEHMEN

Ein gutes Beratungsunternehmen diskutiert mit Ihnen Prozesse und deren Optimierungspotential, bevor bestimmte Wege eingeschlagen und Systeme implementiert werden.

Das heißt konkret: Bei einem guten Beratungspartner treffen Technologiekenntnis und Prozess-Know-how zusammen und treten jedoch vor Ihren Bedürfnissen erst einmal in den Hintergrund. Einem solchen Partner fällt auch kein Zacken aus der Krone, wenn er eine Lösung von einem Drittanbieter empfehlen kann, obwohl er vielleicht sogar etwas ähnliches im eigenen Portfolio hat.

Viel interessanter ist aber die „Flughöhe“, die ein kompetenter Beratungspartner beherrschen muss. Hier müssen nicht nur die Technikfragen einwandfrei sitzen. Ihr Nutzen fängt eigentlich erst dort an, wenn Ihnen Ihr Partner ständig einen Schritt voraus ist und Sie auf dem Weg mitnimmt.

Hier sind Antworten auf Fragen „Wie verändert die Digitalisierung meine Unternehmenskultur“ oder „Welche Geschäftsmodelle eröffnet mir die Digitalisierung“ zu erwarten!

**BEI EINEM GUTEN
BERATUNGSPARTNER TREFFEN
TECHNOLOGIEKENNTNIS UND
PROZESS-KNOW-HOW ZUSAMMEN.**

DIENSTLEISTER

Der Vollständigkeit halber noch ein Tipp in Richtung Dienstleister. Anstatt sich um die Digitalisierung eines Prozesses zu kümmern, ist es eine Alternative, den kompletten Prozess an einen Dienstleister zu vergeben.

Beispiel: Wenn ein Belieferungsprozess im Automobilgeschäft auf Just-in-Sequence umgestellt wird, entscheiden sich manche Zulieferer, weiterhin sortenrein zu produzieren und überlassen die Sequenzierung einem Logistikpartner beim Automobilhersteller vor Ort.



FIT FÜR DIGITALISIERUNG – DER QUICK-CHECK FÜR SAP-ANWENDER

Sind Sie fit für die Digitalisierung Ihrer Prozesse mit Geschäftspartnern? Zum Einstieg können Sie sich diese Fragen beantworten:

- Kennen Sie die beteiligten Systeme?
- Welche Prozesse sind in welchem System abgebildet?
- Wo existieren Medienbrüche bzw. keine Schnittstellen zwischen IT-Systemen?
- Kennen Sie die Prozesse mit Ihren Geschäftspartnern? Sind diese dokumentiert? Achten Sie nicht nur auf Dokumente, die in Ihrem Unternehmen ankommen. Auch Auftrags- und Bestellbestätigungen bieten hohes Potential!

IHR DIGITALISIERUNGSPROJEKT IST LEBENDIG!

Sie werden nicht nur ein Abbild Ihrer heutigen Situation digitalisieren, sondern neue Partner hinzunehmen und alte Partner deaktivieren. Genauso verhält es sich mit Prozessen oder den Wegen, die Sie mit Ihren Partnern einschlagen. Ein Geschäftspartner, dessen Dokumente Sie heute scannen, wollen Sie morgen vielleicht auf EDI umstellen.

Fragen Sie Ihre Anbieter ganz offen nach den Folgeaufwänden. Sie erkennen an der Antwort, ob Sie faire Anbieter vor sich haben. Anbieter, deren Kosten beispielsweise an das Scanvolumen gebunden sind, werden Ihnen da wenig verraten.

TIPP

Sie können einen **unverbindlichen und kostenlosen Quick-Check** für SAP-Anwender hier anfordern. Damit erfahren Sie ob, und in welchen Bereichen Sie Optimierungspotenzial haben. Ihre Antworten werden von Experten ausgewertet und im Anschluss mit Ihnen besprochen. Sie investieren nur 5–10 Minuten und erhalten dafür Ihren individuellen Basis-Report „Fit für Digitalisierung“.

[ALLFORONESTEEB.COM/DIGICHECK](https://allforonesteeb.com/digicheck)

SO SCHREIBEN SIE EINEN ERFOLGREICHEN BUSINESS CASE

1

ZUSAMMENFASSUNG / MANAGEMENT

SUMMARY

Auf einer einzigen Seite die trockenen Fakten und eine Zusammenfassung unterzubringen, ist schon oft schwierig genug und dabei noch der einfachste Schritt. Denken Sie daran, dass Management Summaries genau die Menschen adressieren, die Ihr Projekt genehmigen, also „sponsoren“ werden. Ein Stück Leidenschaft und Vision helfen beim Verkaufen!

2

MOTIV

Prozessoptimierung ist kein Selbstzweck! Stellen Sie dar, was Fehler kosten und wie sie in Zukunft vermieden werden können. Zeigen Sie auf, wie eingesparte Zeit sinnvoll verwendet werden kann.

3

VORGEHENSWEISE

Viele Projekte scheitern bereits am Anfang. Wenn Sie sich zu viel vornehmen, scheitern Sie bereits an der Frage, wo Sie denn nun beginnen sollen.



BEST OF BREED

vs.

ALLES AUS EINER HAND

Best of Breed bedeutet, Sie zerlegen eine Aufgabe in beliebiger Tiefe in Teilaufgaben und besorgen für die jeweilige Teilaufgabe die beste Lösung am Markt. Ihre Aufgabe bleibt dann aber, nicht nur die Lösungen, sondern auch die Teilprojekte und Dienstleister zu koordinieren und miteinander zu verbinden. Natürlich ist diese Koordinations- und Schnittstellenarbeit immer eine Eigenleistung, auf die man besonders stolz sein kann, aber Hand aufs Herz: Sind es wirklich die Anforderungen oder eher die eigenen Vorstellungen (bzw. die der Anwender), die hier so speziell sind?

Stellen Sie sich vor, was Sie erreichen können, wenn Sie nicht mehr Schnittstellen und Dienstleister zu koordinieren haben!

MACHEN!

NUN WISSEN SIE SIE, WORAN **DIGITALISIERUNGSPROJEKTE** MIT GESCHÄFTSPARTNERN SCHEITERN UND WIE SIE DIESE FEHLER VERMEIDEN. **LEGEN SIE LOS:**

1

KLARHEIT SCHAFFEN!

Stellen Sie Partner, Prozesse und Belegvolumen in einer Übersicht zusammen. Das schafft Klarheit, wo Sie Quick Wins realisieren können oder wo es sich lohnt, mehr Aufwand zu investieren.

2

GEWINNEN SIE MITSTREITER!

Nutzen Sie den Business Case, um sich selbst bewusst zu sein und Anderen bewusst zu machen, was Sie schaffen wollen.

3

RISIKEN REDUZIEREN!

Reduzieren Sie Risiken und Abhängigkeiten, indem Sie auf Standards und so wenig Anbieter wie möglich setzen

4

LEGEN SIE EINFACH LOS!

Eine Aufstellung, was Ihre Marktrecherche ergeben hat, was Sie sich wünschen und wie Sie das erreichen wollen, kostet Sie nur wenig Zeit!