



Whitepaper

xSuite[®]
POWERED BY WMD

Die 8 Geheimtipps

Auswahl einer Workflowlösung zur
Rechnungsverarbeitung in SAP

Inhalt



Inhaltsverzeichnis	02
01 Hinterher ist man immer klüger...	03
02 Unsere 8 Geheimtipps	04
01. SAP-Integration	04
02. SAP-Zertifizierung	06
03. Eine Standardsoftware – trotzdem flexibel anpassbar	07
04. Zukunftssichere Technologien	08
05. Produktportfolio	09
06. Referenzkunden & installierte Basis	10
07. Verfügbarkeit von Know-how	11
08. Strukturen beim Hersteller	12
03 ... seien Sie schon vorher klüger!	13
Über die WMD Group	14



Hinterher ist man immer klüger...

Die Ausgangssituation: Sie haben SAP ERP im Einsatz und führen damit Ihre Kreditorenbuchhaltung durch. Eventuell haben Sie einzelne Schritte bei der Rechnungsverarbeitung bereits digitalisiert, zum Beispiel die Archivierung der Belege. Sie haben erkannt, es gibt weiteres Optimierungspotenzial im Prozess und aus diesem Grund möchten Sie eine workflowgestützte Rechnungsverarbeitungslösung einführen.

Ihre Anforderungen und Ziele sind klar: Sie wollen die Prozesse automatisieren, vereinfachen und beschleunigen. Sie möchten manuelle Arbeitsschritte einsparen und weg vom Papier. Rückfragen und Korrekturschleifen sollen zukünftig vermieden werden. Sie möchten den vollen Überblick und Auswertbarkeit erhalten. Und schlussendlich ist Ihr Ziel, Aufwand, Zeit und Geld zu sparen.

Die Herausforderung: Nun stehen Sie vor der Frage, welche Punkte Sie bei der Auswahl einer Lösung beachten sollten. Was sind die Faktoren, auf die es wirklich ankommt? Was sind die vermeintlichen Kleinigkeiten, auf die Sie Wert legen sollten, damit Sie nicht im Nachhinein feststellen: Hinterher ist man immer klüger...

Die Lösung: Mit dem vorliegenden Whitepaper möchten wir Ihnen konkrete Tipps an die Hand geben, was Sie bei der Auswahl einer Workflowlösung für die Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP beachten sollten. Wir haben über 600 Kundenprojekte in diesem Bereich umgesetzt und möchten unsere Erfahrungen daraus mit Ihnen teilen: wo lauern die versteckten Fallen, welche Faktoren werden häufig übersehen und mit welchen einfachen Fragen haben Sie mehr Sicherheit im Entscheidungsprozess?

Unsere 8 Geheimtipps

Nachfolgend stellen wir dar, auf welche Faktoren Sie bei der Auswahl einer Rechnungsverarbeitungslösung für SAP – abgesehen vom reinen Vergleich der Produkteigenschaften – außerdem Wert legen sollten. Warum sind diese Punkte wichtig? Und an welchen Stellen sollten Sie noch einmal genau nachfragen?

01. SAP-Integration

Bei Lösungen zur automatischen Eingangsrechnungsverarbeitung gibt es zwei Optionen: Die Lösung kann ins ERP integriert sein oder vorgelagert laufen. Eine vorgelagerte Lösung hat einige Vorteile wie zum Beispiel etwas größere Flexibilität bei der Gestaltung und User-Führung. Aus unserer Sicht ist aber zu empfehlen, eine integrierte Lösung zu wählen, da die Vorteile klar überwiegen.

Wenn die Rechnungsverarbeitung vorgelagert ist, arbeiten Sie nicht mit den aktuellen Stammdaten. Es gibt einen Datenpool in SAP und einen weiteren Datenpool in der Rechnungsverarbeitung, diese müssen regelmäßig abgeglichen werden. Dennoch kann es immer wieder passieren, dass die Daten in den beiden Systemen nicht 100% konsistent sind, sodass es dann zu Validierungsfehlern kommt. Ein Beispiel dafür wäre, dass die Rechnung eines neuen Lieferanten eintrifft. Dieser wurde bereits im ERP-System angelegt, die Synchronisierung zwischen ERP und der vorgelagerten Workflowlösung hat aber noch nicht stattgefunden. Die vorliegende Rechnung kann also nicht bearbeitet werden, so lange dieser Abgleich nicht erfolgt ist. Diese Problematik entfällt bei Nutzung einer SAP-integrierten Lösung.



Auch stehen bei vorgelagerten Systemen meist nicht alle Informationen aus dem SAP-System zur Verfügung. Zum Beispiel kann nicht direkt im Schritt der Rechnungsprüfung kontrolliert werden, ob bereits ein Wareneingang in SAP gebucht ist. Dazu muss der Nutzer parallel in der Rechnungsverarbeitungslösung und im SAP-System arbeiten, beziehungsweise immer wieder hin und her springen zwischen den Systemen. Eine SAP-integrierte Lösung bietet den Vorteil, dass automatisch die Berechtigungen aus dem SAP-System übernommen werden können. Das heißt, Sie müssen nicht in zwei Systemen parallel alle Einstellungen und Änderungen pflegen und akribisch darauf achten, dass alles exakt übereinstimmt.

Wenn Ihre neue Lösung zur Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP integriert ist, erleichtert dies den Einstieg für die Nutzer. Diese arbeiten in der Regel bereits täglich im SAP-System und sind den Aufbau und das Look & Feel gewohnt. Wenn die Rechnungsverarbei-

tung nicht als komplett neues Tool mit separatem Login und ganz neuer Handhabung daherkommt, sondern sich aus Sicht des Nutzers nahtlos in das vorhandene System integriert und nur dessen Funktionsumfang erweitert, ist die Umgewöhnung einfacher, die Akzeptanz wird höher sein.

Auch hinsichtlich der Transparenz und Auswertbarkeit ist eine SAP-integrierte Lösung von Vorteil: Je eher die Rechnungsinhalte digitalisiert und im System bekannt sind, desto früher kann der Status vom System angezeigt und ausgewertet werden und desto besser ist der Überblick, den Sie haben.

Noch ein Tipp: Bei den meisten SAP-integrierten Lösungen finden tatsächlich erst die Workflowschritte in SAP statt, die Überprüfung der gelesenen Belegdaten jedoch ist noch vorgelagert. Fragen Sie an der Stelle explizit nach, ob auch bereits die Validierung SAP-integriert ist.

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

02. SAP-Zertifizierung

Viele Softwarehersteller werben damit, dass ihre Lösung SAP-zertifiziert ist. Wir verraten Ihnen an dieser Stelle ein kleines Geheimnis: Wenn eine Lösung aus technischer Sicht hält, was sie verspricht, ist eine SAP-Zertifizierung kein Hexenwerk. Natürlich muss der Hersteller sich eingehend damit beschäftigen, eine Zertifizierung ist umfangreich und aufwändig. Unsere Erfahrung ist aber, dass man, wenn man bereit ist Zeit, Geld und Aufwand zu investieren und über eine Software verfügt, die technisch gut funktioniert, die gewünschte Zertifizierung auch problemlos zu erhalten ist.

Eine SAP-Zertifizierung ist in unseren Augen trotzdem ein sehr guter Anhaltspunkt bei der Auswahl der richtigen Lösung und Sie sollten darauf Wert legen. Eine SAP-Zertifizierung durchführen und diese alle drei Jahre wiederholen – darauf wird ein Softwarehersteller nämlich nur dann Wert legen, wenn seine Lösung für SAP auch tatsächlich sein Kerngeschäft betrifft. Wenn der Anbieter nur eine Handvoll Kunden hat, die die entsprechende Lösung nutzt oder sein Fokus eigentlich auf anderen Bereichen (außerhalb der SAP-Welt) liegt, wird er wahrscheinlich den Aufwand und die Kosten für eine SAP-Zertifizierung nicht auf sich nehmen.

Noch ein Tipp: Es gibt nicht nur eine SAP-Zertifizierung. Fragen Sie genau nach, wofür die Lösung zertifiziert ist. Gilt die Zertifizierung für das klassische ERP-System (Zertifizierung „Powered by SAP NetWeaver“) oder für S/4HANA (Zertifizierung „Integration with SAP S/4HANA“)? Vor dem Hintergrund der Zukunftssicherheit sollte die Lösung am besten für beides zertifiziert sein. Achten Sie auch darauf, welche Komponenten zertifiziert sind: ist zum Beispiel nur ein Interface zertifiziert oder auch der Workflow?

03. Eine Standardsoftware – trotzdem flexibel anpassbar

Kein Kunde hat ein SAP-System von der Stange im Einsatz. Dafür sind die Geschäftsmodelle, Anforderungen und abzubildenden Szenarien viel zu unterschiedlich. Wahrscheinlich werden auch Sie spezielle Konfigurationen, individuelle Anpassungen oder Erweiterungen in Ihrem SAP-System haben. Es ist daher anzunehmen, dass Sie auch bei der Eingangsrechnungsverarbeitung ein gewisses Maß an Individualisierung benötigen, damit die Lösung für Sie passt.

Diese Anpassung auf Ihre Anforderungen kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. Sie können eine Individualentwicklung beauftragen. Damit haben Sie den Vorteil, dass die Lösung wirklich zu 100% auf Ihre heutigen Anforderungen abgestimmt ist. Der Nachteil ist aber, dass Individualprogrammierung zum einen häufig unverhältnismäßig teuer und aufwändig ist, zum anderen aber auch unflexibel. Ihre Lösung ist dann nämlich maßgeschneidert für Ihre heutigen Anforderungen, Ihre heutigen Prozesse und Strukturen und Ihre heutige Technologie. Änderungen an Prozessen und Abläufen sind allerdings oftmals nur schwer oder extrem aufwändig bei einer Individuallösung umsetzbar. Ein eigentlicher Routineschritt, wie beispielsweise ein Betriebssystem-Upgrade, kann Sie vor schier unlösbare Herausforderungen stellen. Individualprogrammierungen erfüllen zu dem häufig nicht die gängigen Standards, z.B. hinsichtlich Security. Aus den genannten Gründen setzen heute Unternehmen

nur noch selten auf Individualsoftware. Die nötige Flexibilität kann nämlich auch Standardsoftware bieten, wenn es hinreichend Konfigurations- und Einstellungsmöglichkeiten gibt und die Softwarearchitektur entsprechend offen und modular konzipiert ist. Bei individuellen Anpassungen im SAP-Umfeld sollten Sie darauf achten, dass diese über sogenannte „User Exits“ umgesetzt werden. Das heißt, dass Sie den Standard an definierten Punkten verlassen ohne den Standard zu modifizieren, also in der Programmierung des Standardprodukts an sich keinerlei Änderungen vorgenommen werden. Dadurch können Sie jederzeit leicht zum Standard zurückkehren, wenn sich Anforderungen im Laufe der Zeit geändert haben. Dies vereinfacht beispielsweise Upgrades ganz deutlich.

Wenn die Software entsprechend modular aufgebaut ist, sodass individuelle Anpassungen in dieser Form umgesetzt werden können, bietet Ihnen dies einen großen Spielraum zur Individualisierung. Gleichzeitig vermeiden Sie die typischen Probleme von Individualsoftware, z.B. bei Änderungen oder Release-Wechseln.

Noch ein Tipp: Lassen Sie sich die Softwarearchitektur erklären und fragen Sie konkret nach, wie und an welchen Stellen individuelle Anpassungen umgesetzt werden können. Der Begriff „User Exits“ bezieht sich auf die von SAP definierten Stellen, an denen individuelle Anpassungen eingefügt werden können, das Stichwort sollte daher fallen. Fragen Sie auch nach, was nicht geht – und werden Sie misstrauisch, wenn Nichts nicht geht.



04. Zukunftssichere Technologien

Auch wenn Sie heute noch das klassische SAP ERP im Einsatz haben, ein Upgrade bisher nicht geplant ist und die Nutzung der Cloud in Ihrem Unternehmen noch kein Thema; fragen Sie den Hersteller dennoch nach Themen wie Cloud, S/4HANA, Fiori und der HANA-Datenbank.

Ab 2025 bietet SAP die Mainstream-Wartung für das klassische ERP nicht mehr an. Um zusätzliche Kosten zu vermeiden sollten SAP-Kunden die Migration so planen, dass sie vorher abgeschlossen ist. Da Softwareentwicklungsprozesse eine gewisse Zeit benötigen, müssen sich Hersteller von SAP-integrierten Lösungen spätestens jetzt bereits intensiv damit beschäftigen. Nur so können sie die Technologien frühzeitig unterstützen, damit ihre Kunden rechtzeitig migrieren können.

Noch ein Tipp: Fragen Sie den Hersteller nach seiner Roadmap. Wenn die genannten Technologien nicht auf der Roadmap stehen, könnte dies darauf hindeuten, dass das Produkt mittelfristig keinen Fokus mehr hat oder nicht mehr weiterentwickelt wird. Wenn der Hersteller Ihnen keine Roadmap für mindestens die nächsten 12 Monate zur Verfügung stellen kann, sollten Sie außerdem stutzig werden: Das deutet darauf hin, dass es bei diesem Hersteller keinen standardisierten, professionellen Entwicklungsprozess gibt.



05. Produktportfolio

Schauen Sie sich bei der Auswahl einer Lösung auch an, was der Hersteller neben der Eingangsrechnungsverarbeitung für SAP noch anbietet. Ein zu breites Portfolio mit zu vielen Lösungen, die weder thematisch, noch von der Zielgruppe zusammenpassen, kann ein negatives Zeichen sein. Wahrscheinlich hat der Hersteller wenig Fokus und dementsprechend nicht genug tiefes Fachwissen in genau dem Bereich, der für Sie wichtig wäre.

Auf der anderen Seite macht es Sinn, einen Anbieter zu wählen, der nicht nur ein einzelnes Produkt im Portfolio hat, sondern eine ganze Suite von zusammenhängenden Produkten, um einen breiteren Bedarf abzudecken. Auch wenn Sie heute zum Beispiel nur eine Lösung für die Eingangsrechnungsverarbeitung suchen, kann es perspektivisch sinnvoll sein, wenn der Hersteller auch eine Lösung für angrenzende Bereiche und Prozesse hat, zum Beispiel für den Bereich Beschaffung, Stichwort: durchgängige Procure-2-Pay-Prozesse (Beschaffen und Bezahlen).

Sollte später zur Diskussion stehen, auch für diese Bereiche Automatisierungslösungen einzuführen, gibt es deutliche Synergieeffekte, wenn die Lösungen eine gemeinsame technische Basis haben und ineinandergreifen.



06. Referenzkunden & installierte Basis

Die meisten Hersteller und Anbieter von Workflow-lösungen zur Rechnungsverarbeitung nennen auf ihrer Website Referenzen. Es macht Sinn, einen näheren Blick auf diese Referenzen zu werfen. Hat der Anbieter Kunden, die mit Ihrem Unternehmen vergleichbar sind, zum Beispiel in der selben Branche tätig sind oder eine vergleichbare Unternehmensgröße haben?

Wenn der Anbieter viele Referenzen hat, die relativ vergleichbar mit Ihrem Unternehmen sind, ist das ein gutes Zeichen für Sie: Wahrscheinlich kennt sich der Anbieter mit den Besonderheiten dieser Unternehmen aus und die Lösung passt für diese besonders gut.

Generell sollten Sie nachfragen, wie groß die installierte Basis ist, das heißt wie viele Kunden dieses Produkt

schon im Einsatz haben. Wenn mindestens 30-50 Kunden das Produkt bereits nutzen, bedeutet das eine zusätzliche Sicherheit für Sie: Die Lösung ist praxiserprobt und hat die Kinderkrankheiten (zum Beispiel Instabilität, fehlende Skalierbarkeit) vermutlich bereits hinter sich.

Noch ein Tipp: Schauen Sie nicht nur auf die Logos in der Referenzliste des Anbieters, sondern fragen Sie genauer nach: Welche dieser Kunden sind nicht nur eine Referenz des Unternehmens, sondern haben wirklich das Produkt im Einsatz, für das Sie sich interessieren? Fragen Sie auch explizit nach, ob Sie beispielsweise die Unternehmen, zu denen es Anwenderberichte gibt, kontaktieren dürfen. Dann wird auch klar, ob es sich um aktive Kunden handelt, die das Produkt im Einsatz haben und damit zufrieden sind. So trennt sich schnell die Spreu vom Weizen.



07. Verfügbarkeit von Know-how

Achten Sie bei der Auswahl einer Lösung auch auf die Verfügbarkeit von technischem Know-how. Auch nach der Implementierung der Lösung wird es immer wieder Situationen geben, in denen Sie technisches Fachwissen benötigen: Prozesse sollen angepasst werden, das System soll erweitert werden, ein Upgrade der Infrastruktur oder Release-Wechsel der Software steht an.

Das technische Know-how können Sie dafür an verschiedenen Stellen finden. Achten Sie zum Beispiel darauf, dass der Hersteller auch Systemhaus-Partner hat, die über technische Experten verfügen, auch wenn Sie direkt beim Hersteller kaufen möchten.

Eine weitere Möglichkeit ist, das Know-how intern bei Ihnen im Unternehmen zu bilden. Dazu sollte der Hersteller ein umfangreiches (technisches) Schulungs- und Zertifizierungsangebot bereithalten.

Auch relevant ist, wie viele Mitarbeiter der Hersteller hat. Wenn ein Softwarehersteller beispielsweise 20 Mitarbeiter insgesamt hat, sind davon wahrscheinlich nur 4 oder 5 technische Experten – die Presales, Beratung, Implementierung und technischen Support häufig in Personalunion machen. In dieser Situation kann es schnell zu Engpässen bei den Ressourcen kommen.



08. Strukturen beim Hersteller

Beim Hersteller sollten Sie nicht nur auf die Anzahl der Mitarbeiter achten, sondern einige weitere Aspekte ebenfalls betrachten. Wenn der Hersteller seinen Hauptsitz nicht in Deutschland hat, gibt es eine Niederlassung in Deutschland? Bietet diese auch den technischen Support an oder handelt es sich um eine reine Vertriebsgesellschaft? Wo ist der Entwicklungsstandort? Wo sind die Entscheider im Unternehmen? Wenn Kundenbetreuung, technischer Support, Produktmanagement und Softwareentwicklung (R&D) in einer Gesellschaft und auch in räumlicher Nähe sind, führt dies zu kurzen Entscheidungswegen und häufiger zu einem unbürokratischeren Verhalten mit mehr Kundennähe.

Noch ein Tipp: „Auf Deutsch“ ist nicht gleich „aus Deutschland“. Diesen Unterschied sollten Sie beachten, wenn es um den technischen Support geht. Viele Softwarefirmen haben ihren technischen Support nämlich in Call-Center, beispielsweise nach Indien oder die Ukraine, ausgelagert. Die Mitarbeiter/innen dort sind in der Regel keine deutschen Muttersprachler. Bei einem Telefonsupport auf Deutsch ist es dann häufig so, dass der technische Supporter selbst nur Englisch spricht und es dann noch einen Übersetzer gibt, der zum Gespräch dazu kommt.



... seien Sie schon vorher klüger!

In unseren Augen sollte es bei der Auswahl einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung nicht nur um Produkteigenschaften gehen. Sie sollten die Gesamtlösung betrachten und auch den Anbieter unter die Lupe nehmen. Auch sollten Sie den Punkt Zukunftssicherheit bei möglichen Veränderungen (Anforderungen, Strukturen, Technologien) nicht außer Acht lassen.

Um den Überblick nicht zu verlieren und gezielte Anhaltspunkte zu bekommen, helfen häufig schon die richtigen Fragen an den richtigen Stellen. Wir hoffen, wir konnten Ihnen mit unseren 8 Punkten im vorliegenden Whitepaper einige nützliche Tipps mit an die Hand geben.

Außerdem schadet eine Portion Bauchgefühl nicht: Wenn Sie den Eindruck haben, die Katze im Sack zu kaufen oder sich vom Anbieter nicht gut betreut fühlen, kann auch eine Software, die auf dem Papier das beste Feature-Set hat, unter Umständen nicht die richtige Wahl sein.

Über die WMD Group

WMD ist Experte für die workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung. Mit unseren Softwarelösungen ermöglichen wir Kunden, Rechnungsinhalte in verschiedensten Formaten – von Papier- bis E-Rechnung – automatisiert in das jeweilige ERP-System zu übertragen und zu verarbeiten. Unsere Lösungen unterstützen bereits heute die Verarbeitung elektronischer Formate wie ZUGFeRD oder XRechnung. Wir helfen unseren Kunden außerdem dabei, auf aktuelle Marktanforderungen sowie neue rechtliche und technische Anforderungen zu reagieren.

WMD wurde 1994 gegründet. Als Softwarehersteller und SAP Silver Partner bieten wir mit unserer Informationsmanagement-Plattform xSuite® im Bereich Dokumentenmanagement besondere Kompetenz und Expertise an. Die ganzheitlichen Lösungen umfassen die Bereiche digitale Posteingangsverarbeitung, workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbear-

beitung, Akten- und Vertragsmanagement sowie Archivierung. Das Produktportfolio der klassischen On-Premises-Lösungen wurde um Services in der Cloud erweitert. Realisiert werden Projekte für Kunden aller Branchen unter Einbindung der jeweils im Einsatz befindlichen ERP-Systeme.

Die WMD bietet alles aus einer Hand: Analyse, Beratung, Projektrealisation, Hard- und Software, Service und Schulung. WMD unterstützt bei Themen wie GoBD und Verfahrensdokumentation und erarbeitet Lösungen, die effizient und kostensparend durch die digitale Betriebsprüfung führen.

Die WMD hat ihren Hauptsitz in Ahrensburg (bei Hamburg) sowie Tochtergesellschaften in Europa, Asien und den USA. Mehr zum Unternehmen finden Sie auf www.wmd.de.

Deutschland
Benelux
Großbritannien
Singapur
Skandinavien
Slowakei
Spanien
USA

WMD Group GmbH
Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Tel. +49 (0)4102 88 38 0
info@wmd.de
www.wmd.de

WMD | **GROUP**
It's Simple. It's Digital.