



Vertriebsbelege freigeben mit nur einem Mausklick

Success Story: **thyssenkrupp rothe erde GmbH**

„Mit dem MailCenter lassen sich vertriebliche Freigabevorgänge integriert in SAP durchführen. Etwas Vergleichbares gibt es auf dem Markt nicht. Die gesamte Lösung wird sich, inklusive Anschaffungs- und Wartungskosten, nach gut einem Jahr amortisiert haben“

Christian Köppen, SAP-SD-Betreuer in der Organisationsabteilung

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- thyssenkrupp rothe erde Germany
- Hauptsitz: Dortmund
- Branche: Stahlverarbeitung
- Beschäftigte weltweit: 6.000
- www.thyssenkrupp-rotheerde.com

Projektziele

- Vereinfachte Freigabe von Auftragsbestätigungen
- Effiziente Vorgangsbearbeitung im Vertrieb
- Ablösung eines bestehenden Workarounds
- Einsparung von Übermittlungskosten
- Mehr Transparenz über versendete ABs

Entscheidung für MailCenter

- Optimale Unterstützung der Arbeitsabläufe
- Gute Erfahrung beim Rechnungsversand
- Keine vergleichbare Lösung am Markt

Lösungen und Services

- MailCenter
- Lösungspartner: munich enterprise software GmbH
- www.munich-enterprise.com

Highlights der Implementierung

- Schnelle Umsetzung der Kundenanforderungen in der Software
- Angestellte wurde von Anbeginn an mitgenommen

Hauptnutzen für das Unternehmen

- Mit einem Mausklick ist alles erledigt
- Auftragsbestätigungen sind schneller beim Kunden
- Saubere Dokumentation des gesamten Vorgangs
- Kostenersparnis: rd. 1.000 Euro monatlich
- ROI: 1 Jahr

Systemumgebung

- EHP7 FOR SAP ERP 6.0

„Schon in den ersten drei Monaten haben wir knapp 2.000 Belege über das MailCenter freigegeben. Die Auftragsbestätigungen sind dadurch schneller beim Kunden und der gesamte Vorgang ist sauber in SAP dokumentiert.“

Tobias Schulte-Bisping, Hauptabteilungsleiter im Vertrieb

Bei Einkaufsvorgängen bietet SAP ein ausführliches Regelwerk für Freigaben, abhängig von Wertgrenzen. Für Vertriebsbelege wie Angebote, Verträge oder Auftragsbestätigungen gibt es diese Möglichkeit nicht. Aber auch sie müssen intern freigegeben werden, bevor sie an den Kunden gehen. Die thyssenkrupp rothe erde Germany GmbH setzt dafür deshalb seit 2023 das MailCenter von munich enterprise software ein. Bereits seit 2021 versendet das Unternehmen XRechnungen über diese Lösung. Warum nicht das, was dort gut funktioniert, auch für vertriebliche Freigaben einsetzen, dachte sich Christian Köppen, SAP-SD-Betreuer in der Organisationsabteilung der thyssenkrupp rothe erde Germany GmbH.

Umständlicher Workaround abgelöst

Bei den Vertriebsbelegen aus SAP SD handelt es sich im Einzelnen um Auftragsbestätigungen (AB), die sich auf die SAP-Objekte „Kundenauftrag“ und „Lieferplan“ beziehen. Vor der Pandemie wurden diese auf Papier ausgedruckt, manuell unterschrieben und an den Kunden versandt. Ab 2021 gab es mit Corona eine Zwischenlösung: In SAP wurde ein PDF ausgedruckt, auf einem Netzwerkordner abgelegt und von dort manuell in eine Webanwendung hochgeladen. Dort wurden, abhängig von Wertgrenzen, die jeweiligen für die Freigabe zuständigen Empfänger:innen ausgewählt. Nach deren Bestätigung wurde die AB manuell an den Kunden verschickt.

70 Vertriebsmitarbeiter:innen der thyssenkrupp rothe erde Germany GmbH sind in diesen Freigabeworkflow eingebunden. Für jeden von ihnen waren aufgrund des umständlichen Verfahrens ziemlich viele Mausklicks erforderlich, bis die AB endlich an den Kunden gehen

konnte. Mit dem SAP-Add-on MailCenter, das seit Juli 2022 den bisherigen Workaround ersetzt, lassen sich vertriebliche Freigabevorgänge nun integriert in SAP durchführen. „Etwas Vergleichbares gibt es auf dem Markt nicht“, so Christian Köppen.

MailCenter deckt drei Vorgänge auf einmal ab

Bevor es losgehen konnte, schuf munich enterprise software die Rahmenbedingungen, um die bestehenden Verfahrensanweisungen wie oben beschrieben im MailCenter zu hinterlegen. „Ich habe es selten erlebt, dass ein Systempartner unsere Anforderungen so schnell und kompetent umgesetzt hat. Menschlich und fachlich 1A“, so Christian Köppen begeistert.

Für die Mitarbeitenden im Vertrieb ist es nun denkbar einfach: Sie setzen bei Eingabe des Kundenauftrags lediglich ein Kennzeichen, wann der Beleg zur Freigabe gestartet werden soll. Alles Weitere geschieht automatisch, entsprechend der internen Verfahrensanweisung für Vertriebsfreigaben, die in enger Zusammenarbeit mit munich enterprise software im System hinterlegt wurde.

Am Ende wird der Beleg noch automatisch im elektronischen Archiv abgelegt. So deckt thyssenkrupp rothe erde mit dem MailCenter gleich drei Vorgänge auf einmal ab: interne Freigabe, Versand an den Kunden und Ablage. Das System arbeitet genau so, wie der Vertrieb in der Praxis.

Auftragsbestätigungen sind schneller beim Kunden

Entsprechend begeistert sind die Mitarbeitenden. Eine Voraussetzung dafür war es auch, dass das IT-Team sie von Anfang an mitgenommen hat. So wusste jeder am Tag der Einführung, was ihn

erwartet. Tobias Schulte-Bisping, Hauptabteilungsleiter im Vertrieb: „Schon in den ersten drei Monaten haben wir knapp 2.000 Belege über das MailCenter freigegeben. Die Auftragsbestätigungen sind jetzt schneller beim Kunden und der gesamte Vorgang ist sauber dokumentiert.“

Nicht zu vernachlässigen sind die wegfallenden Kosten, da die Webanwendung heute nicht mehr benötigt wird. Die Ersparnis ist beträchtlich: ein vierstelliger Betrag pro Monat. Die jährlichen Wartungskosten für das MailCenter hat thyssenkrupp rothe erde bereits nach einem Vierteljahr wieder eingespielt, „Die gesamte Lösung inklusive Anschaffungs- und Wartungskosten wird sich nach gut einem Jahr amortisiert haben“, hat Christian Köppen ausgerechnet.

Auf Basis der bisherigen Erfahrungen will thyssenkrupp rothe erde als dritte große Dokumentenart nun auch Streckenbestellungen über die Software von munich enterprise versenden und damit zusätzlich seinen Einkauf mit der Lösung ausstatten.

thyssenkrupp rothe erde

Als einer der weltweit führenden Produzenten von Großwälzlagern ist thyssenkrupp rothe erde spezialisiert auf die Entwicklung und Produktion von Wälzlagern und nahtlos gewalzten Ringen. In enger Zusammenarbeit werden kundenspezifische Lösungen entwickelt, die einzigartig im Hinblick auf die Bauweise, die Materialbeschaffenheit und die Performance sind. Jeden Monat wandeln über 6.000 erfahrene und hochqualifizierte Mitarbeiter 15.000 Tonnen Stahl um, um den kundenspezifischen Anforderungen weltweit gerecht zu werden.