

IMPLEMENTIERUNG EINES SD-FREIGABEPROZESSES FÜR ANGEBOTE

Verringerter Aufwand, Dokumentation direkt im System, Transparenz und nahtloser Übergang von Prozessen während des Systemwechsels



5.800
Mitarbeiter



858
Mio. € Umsatz



86
Länder



45.000
Kunden

Kurz gefasst...

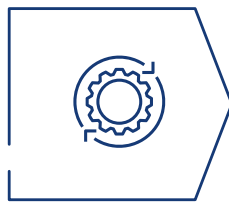
Highlights der Implementierung

- Einführung eines effizienten und transparenten, automatisierten Freigabeverfahrens für Verkaufsbelege
- Schaffung eines flexiblen Genehmigungsworkflows in Kombination mit BRFplus im Rahmen des internationalen S/4HANA Rollouts
- Verringerte Durchlaufzeit bei der Angebotserstellung
- Sicherung des Genehmigungsprozesses
- Leuchtturmprojekt für SAP Fiori im Unternehmen



Anlage Angebot

Workflow wird gestartet



Ermittlung der Freigaberelevanz

Freigabestufen über BRF-Plus-Tabellen und BADI definiert



Workflow-Bearbeitung

- Workflow Item in "My Inbox"
- Verweis auf "Freigabe", "Ablehnung", "Review" oder "Workflow Protokoll"



Freigabe Angebot

Angebot wird in Kundenauftrag umgesetzt und an Kunden versendet

Übersicht – SD-Freigabeprozess

AUSGANGSSITUATION

EagleBurgmann hat einen wohldefinierten Genehmigungsprozess für Angebote über mehrere Stufen.

Um die Genehmigungen effizienter zu gestalten, wurde beschlossen, den Prozess zu automatisieren.

Nachdem Angebote in S/4HANA erstellt werden, wurde ein flexibles Workflow- und regelbasiertes Angebots-Freigabesystem in diesem Umfeld gesucht, das schrittweise in alle Landesgesellschaften ausgerollt werden kann.

HERAUSFORDERUNGEN UND RAHMENBEDINGUNGEN DES PROJEKTS

Zu Beginn des Projekts zeigten sich zunächst Herausforderungen in Bezug auf die kundenspezifischen Anforderungen und die Integration des Regelwerks BRFplus, die über den Standard des S/4HANA 1909 On-Premise hinausgingen.

Die Anwender wünschten sich eine Genehmigungsmöglichkeit auf Teamebene, einen integrierten E-Mail-Versand und ein sicheres Prüfverfahren. Zusätzlich lag ein besonderer Fokus darauf, die Transparenz und Nachverfolgbarkeit des Prozesses zu gewährleisten.

Ein weiterer Kundenwunsch war eine Zusatzfunktion zum Start des Genehmigungsprozesses, mit der Anwender den Prozess manuell steuern können, während dies im SAP-Standard automatisch beim Sichern des Angebots geschieht.

Nach der Freigabe wurden für den Anwender Details des Freigabeprozesses, wie Genehmigungsstatus und Gründe für das ermittelte Freigabeverfahren im Angebot visualisiert.

Der Genehmigungsprozess wurde auf Basis von vier Parametern über BRFplus-Tabellen implementiert. Der erste Parameter war der Gesamtwert des Angebots, welcher den internen Freigabeprozess anstößt. Zwei weitere Parameter waren die absolute und prozentuale Abweichung des Verkaufspreises zum empfohlenen Verkaufspreis. Zudem wurde auch die Höhe der Marge als Basis für die Freigabe zugrunde gelegt.



Durch die Implementierung des SD-Freigabeprozesses profitieren wir von einer erhöhten Transparenz bei gleichzeitiger Flexibilität für Anpassungen von Genehmigungsfaktoren.

Dieter Gartner,
Head of Sales IT,
EagleBurgmann GmbH & Co. KG



Quote Approval

Start Approval WF Protocol

Team for Approval: MX01 MX01- Fulano de Tal

Approval Reason: Z031 Level 3 - Header Value

Display EB Quotation 1100142678: Header Data

Status	Approver name	Work item text	Created	Processed	Co
Workflow-Res		Release of Sales Quotation 1100142678	02.09.2022 15:04:43	02.09.2022 15:05:35	
REWORK_REQUE	Matthias Lebschy	Release of Sales Quotation 1100142678	02.09.2022 15:05:36	05.09.2022 08:29:45	
REWORK_COMPL	Matthias Lebschy	Rework of Sales Quotation 1100142678	05.09.2022 08:29:50	05.09.2022 08:29:56	
Workflow-Res		Release of Sales Quotation 1100142678	05.09.2022 08:29:59	05.09.2022 08:30:01	
READY	Jonathan Alon	Release of Sales Quotation 1100142678	05.09.2022 08:30:02	00.00.0000 00:00:00	

SAP Business Rule Framework plus

Entscheidungstabelle: QUOTE_HEAD

Navigation: Zurück, Bearbeiten, Prüfen, Sichern, Aktivieren, Löschen, Mehr

Buttons: Nach Excel exportieren, Kontextübersicht, Simulation starten

Suchen:

Buttons: Nächste/r, Vorherige/r

Tabelleneinstellungen

Nettowert	Header level
<input type="checkbox"/> [5.000,00 EUR..50.000,00 EUR]	2
<input type="checkbox"/> [50.000,01 EUR..250.000,00 EUR]	3
<input type="checkbox"/> [250.000,01 EUR..500.000,00 EUR]	4
<input type="checkbox"/> [500.000,01 EUR..1.000.000,00 EUR]	5
<input type="checkbox"/> [1.000.000,01 EUR..25.000.000,00 EUR]	6
<input type="checkbox"/> [2.500.000,01 EUR..5.000.000,00 EUR]	7
<input type="checkbox"/> >5.000.000,00 EUR	8

BENEFITS DER LÖSUNG

Die Lösung wurde bei EagleBurgmann als Pilotprojekt innerhalb von drei Monaten in den Landesgesellschaften USA, Mexiko und Kanada implementiert. Sie hat den Genehmigungsprozess bei rund 2.400 Angeboten pro Monat automatisiert.

Dadurch wurden nicht nur die Durchlaufzeiten verringert, sondern auch eine erhöhte Nachverfolgbarkeit und Transparenz geschaffen.

Auf Grund ihres hohen Nutzens wurde diese Lösung mittlerweile in vier weiteren Gesellschaften aktiv geschaltet.

Der Hauptnutzen definiert sich durch den verringerten Aufwand, die Möglichkeit Sperrgründe und Freigaben direkt im System zu dokumentieren, der Transparenz und dem nahtlosen Übergang der Prozesse während des Systemwechsels.

The screenshot displays the 'Release Sales Quote' interface. On the left, a task list shows several 'Release of Sales Quotation' tasks with details like 'SAP_WFRT' and 'Mittel'. The main area shows details for quote 'Angebot - 1100147984' with a value of 85.000,00 AED. It is divided into 'Grunddaten' (Customer: Customer XY Ltd., Location: Dubai, Net value: 85.000,00 AED), 'Verkaufsdaten' (Sales organization: XY Middle East, Validity: 23.11.2022 to 21.02.2023), and 'Verwaltungsdaten' (Created by: Max Mustermann). At the bottom, a table lists two positions with product details, quantities, margins, and net prices.



EagleBurgmann Germany GmbH & Co. KG

- Branche: Zulieferer verschiedener Branchen
- Produktspektrum: Industrielle Dichtungstechnik wie Gleitringdichtungen und Dichtungsversorgungssysteme, Magnetkupplungen, Kohleschwimringdichtungen, Kompensatoren und Flachdichtungen, Packungen, Spezialprodukte und umfangreiche Dienstleistungen.
- Umsatz: 858 Mio. Euro
- Mitarbeiter: 5.800 in 86 Ländern
- Web: www.eagleburgmann.com
- Lösung: SD-Freigabeprozess
- Beratungspartner: CONSILIO GmbH



WAS HABEN INTELLIGENTE UND ELEGANTE LÖSUNGEN GEMEINSAM? SIE SIND EINFACH.

Wie das in Ihrem Fall aussehen kann, finden wir gerne gemeinsam heraus. **Was wollen Sie optimieren? >**