



## Automatische Posteingangsverarbeitung bei debitel

„Die SAPERION INBOUND SUITE unterstützt debitel in der konsequenten Strategie, die nachgelagerten Prozesse im Unternehmen so schlank und kostenoptimal wie möglich zu gestalten. Bereits 2 Monate nach Inbetriebnahme werden ca. 55 % der jährlich rund 100'000 Eingangsrechnungen elektronisch erfasst – und davon 90 % ohne manuelle Eingriffe direkt in SAP verbucht. Mit dieser Prozessautomatisierung in der Rechnungsverarbeitung sowie der damit möglichen Ressourcenoptimierung haben wir Einsparungen von 38 % realisiert. Gewonnenes Kapital, das im Sinne unserer Unternehmensphilosophie investiert wird – für unsere Kunden!“

Jochen Otterbach,  
Leiter Zentrales Rechnungswesen,  
debitel AG

### Effizienzsteigerung durch elektronische Verarbeitung von Eingangsrechnungen

#### Unternehmen

Europas grösstes netzunabhängiges Telekommunikationsunternehmen und Deutschlands drittstärkster Mobilfunkanbieter.

#### Branche

Telekommunikation

#### Herausforderung

Effiziente Abwicklung und Prozessierung des massengetriebenen Geschäftes.

#### Lösung

SAPERION INBOUND SUITE  
SAPERION InvoiceAnalyzer

#### Facts & Figures

Mitarbeiter: 2.500  
Kunden Gruppe: > 10 Millionen  
Umsatz Gruppe: € 2,9 Milliarden  
Geschäftssitz: Stuttgart

#### Nutzen

38 % Kosteneinsparungen durch automatisierte Prozessabwicklung der 500 Kreditoren-Rechnungen pro Tag.

#### Wettbewerbsvorteil

Neue Innovationskraft durch Einsparungen in der kaufmännischen Prozessabwicklung sowie Image-Steigerung durch innovative Buchhaltung und motivierte Mitarbeiter.



Seit Gründung im Jahre 1991 verzeichnet debitel ein rasantes Wachstum an Kunden, Umsatz und Ergebnis. Die erste Million Kunden wurde vier Jahre nach Aufnahme des operativen Geschäfts erreicht, die zweite Million bereits nach einem weiteren Jahr. Ende 2001 wurde die Zehn-Millionen-Kunden-Marke durchbrochen. Heute ist debitel Europas größtes netzunabhängiges Telekommunikationsunternehmen und Deutschlands drittstärkster Mobilfunkanbieter.

Mit dem Anspruch, im Telekommunikationsmarkt durch die größte Kundennähe zu überzeugen, steht für debitel nicht die Technik im Vordergrund sondern der Kundennutzen. Kundenorientierung und -freundlichkeit sind wesentliche Aspekte, um sich am Markt zu differenzieren. Nähe bedeutet für debitel der ständige Dialog mit den Kunden.

Bei debitel stecken hinter dem Begriff «Innovation» keine hoch komplizierten technischen Vorgänge oder neuste technische Errungenschaften. Der Maßstab für Innovation liegt im Mehrwert für den Kunden: Komfort, Geschwindigkeit, Individualität, Transparenz. Die gestellten Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit werden auch durch die Effizienz der internen Prozesse gewährleistet. So wurde das Management von Schriftstücken – von denen bei debitel jährlich viele Millionen eingehen – weitgehend digitalisiert, was erhebliche jährliche Einsparungen ermöglicht.



„Wichtig bei der System-evaluation war für uns, eine Standardlösung zu wählen, die zum Einen zu unseren Geschäftsprozessen passt, und zum Anderen mit SAP harmoniert.

Zudem durfte die gewünschte Anpassungsfähigkeit nicht durch einen erhöhten Wartungsaufwand beeinträchtigt werden.

Die SAPERION INBOUND SUITE erfüllt diese Anforderungen. Durch die von SAPERION angewandte Schnittstellen-Technologie ist uns die geforderte Flexibilität zur Angleichung an unsere Gegebenheiten gegeben – und weiterhin eine einfache Implementierung von Releases und Weiterentwicklungen gewährleistet!“

Thomas Bettingen,  
Leiter Business Information  
Applications,  
debitel AG

### 500 Kreditoren-Rechnungen pro Tag

Direkt dem Konzern-Rechnungswesen angegliedert, hat das zentrale Rechnungswesen der debitel AG neben den klassischen Aufgaben die Verantwortung für die Betreuung der buchhalterischen Abrechnungssysteme sowie den Bereich «Revenue und Margin Assurance». Das massengetriebene Geschäft der Telefonie abzuwickeln und zu prozessieren, stellt die schwierigste Aufgabe dar. Eine Herausforderung, die in der Debitoren-Buchhaltung

Jahresabschluss durchzuführen und diesen mit einem möglichst wirtschaftlichen Einsatz an Ressourcen zu erreichen.“

### Eingangs-Rechnungen mit 100 Seiten

Als Europas größtes netzunabhängiges Telekommunikationsunternehmen mit über 2,9 Milliarden Euro Umsatz achtet debitel gleichermaßen auf die Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden, als auch auf eine moderne und effiziente Gestaltung der internen Verantwortungsbereiche. Die Prozessautomatisierung in der Kreditoren-Verarbeitung kam darum nicht nur der Forderung einer Effizienzsteigerung nach, sondern auch dem Anspruch eines innovativen Unternehmens gleich. Jochen Otterbach schildert den Projektstart: „Wir haben Mitte 2003 verschiedene Verfahren geprüft und schnell festgestellt, dass der damalige Entwicklungsstand der «elektronischen Signatur» unseren Ansprüchen nicht genügte. Das Thema der «elektronischen Erkennung» hingegen befand sich im Aufwind – nicht zuletzt durch intelligente Entwicklungen



mit mehreren Millionen Transaktionen auf Monatsebene gleichzusetzen ist. Jochen Otterbach, Leiter Zentrales Rechnungswesen, ergänzt: „In diesem Bereich haben wir einen Automatisierungsgrad von circa 99,8 % erreicht. Eine ähnliche Optimierung schwebte uns für den Bereich der Kreditoren-Buchhaltung mit 500 eingehenden Rechnungen pro Tag und einem ansteigenden Kreditorenvolumen in dreistelliger Millionenhöhe vor. Als innovatives Unternehmen stellen wir an uns selber die Anforderung, schlanke Strukturen zu realisieren, um effizient und günstig zu wirtschaften. Daraus ergeben sich für mich zwei bedeutende Ziele: Einen erfolgreichen

wie der «Learning by Example-Technologie» – und hat uns begeistert.“ Dr. Angelika Schwartz, Business Information Applications / SAP, ergänzt: „Wir hatten bereits Erfahrungen im Bereich der digitalen Erfassung, da dieses Verfahren seit einiger Zeit für die Kundenpost auf Basis der Formularerkennung eingesetzt wird. Für die Rechnungs-Verarbeitung hätte die vorhandene Lösung allerdings um die Technologie der Freiformerkennung ergänzt werden müssen. Technisch zwar machbar, da die Erfassungsmöglichkeit auf etwa 3 Seiten und 15 Positionen pro Dokument beschränkt war, für uns aber nicht praktikabel. Unsere Eingangs-Rechnungen umfassen bis zu 100 Seiten und darum

etliche Positionen mehr. Deshalb mussten wir ein neues System evaluieren, welches diese hohen Datenmengen verarbeiten kann – auf einer Rechnung!“

## ROI innerhalb von 24 Monaten

Die systematische Vorgehensweise von debitel im Evaluationsprozess hat von insgesamt neun Ausschreibungsteilnehmern schnell zu zwei Anbietern geführt, die detaillierten Tests unterzogen wurden. Die auffälligsten Differenzen machten sich in der angewandten Technologie sowie in den geforderten Voraussetzungen für eine elektronische Erkennung bemerkbar. Dr. Angelika Schwartz erinnert sich: „Über die angewandte Technologie ließen sich Schlüsse auf Systemgenauigkeit und -pflege ziehen. Bei den Layout-Vorgaben zu den verarbeitbaren Rechnungen stellten sich klare Grenzen der geprüften Systeme heraus. Die SAPERION INBOUND SUITE hat uns in Bezug auf Technik, Schnittstellen sowie die erzeugte Verarbeitungsqualität bereits bei den Probeläufen überzeugt.“ Jochen Otterbach ergänzt aus kaufmännischer Sicht: „Letztlich haben wir eine Preis-Leistungs-Entscheidung getroffen. Mit der klaren Vorgabe eines Return-on-Investment (ROI) innerhalb von 2 Jahren haben wir im Sinne eines Business Case die Gesamtkosten des Projektes gegen die Benefits gerechnet – und auf Grund des positiven Resultates dem Vorstand unsere Empfehlung für SAPERION abgegeben.“ Mit der gleichzeitigen personellen Reorganisa-

## 98 % Automatisierungsgrad bei Hauptkreditoren

Zentral aufgestellt, erbringt die Kreditoren-Buchhaltung der debitel ihre Dienstleistung für alle deutschen Niederlassungen. Die vorgelagerten Bestell- und Freigabeprozesse werden vom zentralen Einkauf abgewickelt und über die Bestellerfassung in SAP kontrolliert. Damit kann die eingehende Rechnung problemlos mit der Bestellung abgeglichen werden. „Vor der Automatisierung konnte eine Rechnung ab Posteingang bis Verbuchung in SAP innerhalb eines Tages prozessiert werden. Diese Dauer war nicht wirklich unser Problem, sondern die künftig ansteigende Masse mit geringeren Ressourcen verarbeiten zu müssen“, erläutert Jochen Otterbach. Bei debitel sind 10 Hauptkreditoren für ungefähr 50 % des Belegvolumens verantwortlich. Eine eindeutige Zahl, bei der sich eine Automatisierung geradezu aufdrängte. 55 % aller Kreditoren-Rechnungen werden derzeit über den «SAPERION InvoiceAnalyzer» abgewickelt. Dr. Angelika Schwartz zum Optimierungspotenzial: „Bei den verbleibenden 45 % macht der elektronische Prozessweg derzeit noch keinen Sinn. Dieses Potenzial werden wir durch weitere Optimierungen im Bestellprozess ausschöpfen und dadurch den Prozentsatz der elektronischen Verarbeitung anheben.“ Jochen Otterbach ergänzt: „Je höher dieser prozentuale Anteil und je mehr Rechnungs-Volumen in einem Unternehmen, desto schneller wird der ROI erreicht!“ Die einkommenden Rechnungen werden mit der SAPERION INBOUND

debitel abgelegt. Jochen Otterbach verdeutlicht die Prozessoptimierung in Zahlen: „Bei diesem Szenario sind ab dem Einscannen keine manuellen Eingriffe mehr notwendig, die Rechnung wird automatisch prozessiert. Dieser Optimalfall tritt bei 90 % der Rechnungen mit elektronischem Verbuchungsprozess ein – mit einem Automatisierungsgrad von 98 % bei den Haupt- und 95 % bei den übrigen Lieferanten!“

## Vorgabe der Erkennungsquote um 30 % übertroffen

Wird im elektronischen Verarbeitungsprozess mit dem «SAPERION InvoiceAnalyzer» die Rechnung inhaltlich nur teilweise erkannt oder stimmen die Rechnungsangaben nur stückweise mit der Bestellung überein, erfolgt über den definierten «SAPERION Workflow» eine Weiterleitung an den Validierungs-Arbeitsplatz zur manuellen Vervollständigung durch den Sachbearbeiter. Dr. Angelika Schwartz schildert: „Für diese End-Validierung stehen dem Sachbearbeiter neben der Rechnung auch die Bestell- und Stammdaten sowie eine Fehlertextmeldung zur Verfügung. In der Erfassungsmaske sind die bereits erfolgreich erkannten Daten ersichtlich, die manuell ergänzt und allenfalls korrigiert werden. Danach geht die Rechnung auf Knopfdruck wieder in den automatischen Verbuchungsprozess über.“ Bei einem

**„Im ordentlichen Abnahmeprozess durch den Wirtschaftsprüfer wird die gesamte Prozesskette vom Einscannen über die Erkennung bis zur Verbuchung und Archivierung analysiert und geprüft. Besonderes Interesse gilt bei dieser Prüfung dem Schutz vor Missbrauch. Nur wenn sichergestellt ist, dass in die Prozesskette nicht relevant eingegriffen respektive der Workflow nicht manipuliert werden kann, wird ein automatisches Rechnungs-Verarbeitungssystem abgenommen. Wir sind überzeugt, für die realisierte Standardlösung mit SAPERION eine positive Abnahme zu erreichen!“**

Dr. Angelika Schwartz,  
Business Information Applications / SAP,  
debitel AG

tion der Kreditoren-Buchhaltung wurde die Systemimplementierung zu einem business-kritischen Projekt, welches eine Zeitverzögerung nicht erlaubt hätte. Nach zweimonatiger Testphase hat debitel Anfang Mai 2005 den aktiven Betrieb mit der SAPERION INBOUND SUITE aufgenommen und unterstreicht die ROI-Prognose auf Grund der positiven praktischen Erfahrungen.

SUITE gescannt und dem «SAPERION InvoiceAnalyzer» verarbeitet. Im Validierungsprozess findet ein Abgleich mit den Lieferantenstammdaten sowie den Erwägungsdaten der Bestellung statt. Werden sämtliche erforderlichen Daten erkannt, wird die Rechnung über die Schnittstelle direkt in SAP verbucht. Das gescannte Bild wird dieser Buchung beigelegt und im Archivsystem der



Volumen von 500 Rechnungen pro Tag ist es nur natürlich, dass in der manuellen Verarbeitung menschliche Fehler unterlaufen – die beim automatisierten Prozess ausgeschlossen sind. Jochen Otterbach ergänzt begeistert: „Bei den Hauptkreditoren liegt die Erkennungsquote mit dem «SAPERION InvoiceAnalyzer» bei 98 %, was auch exakt unsere Vorgabe war. Bei den übrigen Kreditoren erreichen wir eine Erkennungsquote von knapp 90 %, was sogar deutlich über unserer Vorgabe von 60 % liegt! Gerade diese Quote hat uns positiv überrascht, da diese Rechnungen, vom kleinen Blumengeschäft nebenan bis zum Großkonzern, sehr unterschiedlich gestaltet sind. Auch die Verbuchung mit unterschiedlichen Mehrwertsteuer-Sätzen innerhalb einer Rechnung funktioniert im neuen automatisierten Prozess.“

## Motivation durch Attraktivitätssteigerung

Einer eventuellen Ablehnung des neuen Systems durch die Mitarbeiter hat das debitel-Management mit der frühzeitigen Einbindung aller Beteiligten entgegen gesteuert. Bedenken, die mit der Einführung des neuen Systems vollends zerstreut wurden; erkennen die Mitarbeiter doch zahlreiche Vorteile. Alle Mitarbeiter finden sich gleichermaßen schnell mit

dem «SAPERION InvoiceAnalyzer» zu Recht und arbeiten gerne mit dem neuen Instrument. Jochen Otterbach beschreibt das positive Feedback: „Die einfachen Routinearbeiten sind mit Einführung des «SAPERION InvoiceAnalyzer» weggefallen. Dadurch sind die Aufgaben vielseitiger, spannender und attraktiver geworden. Die Mitarbeiter sind stolz, in einer innovativen Buchhaltung mit modernsten Technologien zu arbeiten. Wer kann heute schon behaupten, in einer Kreditoren-Buchhaltung mit elektronischer Rechnungs-Verarbeitung zu arbeiten?“ Ein Image-Vorteil durch die Wahrung einer Pionierrolle, den auch debitel für sich geltend macht. Und im Gegensatz zur «elektronischen Signatur» hat das Verfahren der «elektronischen Erkennung» auf Seiten der Lieferanten weder Prozessanpassungen noch Investitionskosten zur Folge. Durch die bereits optimierten kaufmännischen Prozesse bei debitel entfiel zwar der sonst übliche Vorteil kürzerer Zahlungswege für die Lieferanten, jedoch bemerkt Jochen Otterbach: „Grundsätzlich können mit der SAPERION INBOUND SUITE durch kürzere Prozesswege weitere Verbesserungen erreicht werden. Das Einhalten von Zahlungszielen beispielsweise stellt für beide Parteien einen Vorteil dar: Der Lieferant kann einen schnelleren Zahlungseingang vermerken und der Rechnungs-Empfänger Skonto ziehen!“

## Kennzahlen debitel Deutschland

aktive Kreditoren: 1.800  
 eingehende Dokumente je Tag: ~ 5.000  
 eingehende Rechnungen je Tag: ~ 500



„Ein Jahr nach Beginn des Projektes «Kreditoren-Automatisierung» bin ich überzeugt, für debitel die richtige Entscheidung getroffen zu haben.“

Vom wahrhaftig papierlosen Büro sind wir noch weit entfernt. Mit der realisierten Lösung haben wir aber einen Weg gefunden, um mit der klassischen Papier-Rechnung effizient verfahren zu können – und gleichzeitig den Weg für kommende Technologie-Schritte offen gelassen.

Wir würden heute nochmals die gleiche Entscheidung treffen – und sind stolz, unser Image eines modernen, innovativen Unternehmens auch im Bereich der Buchhaltung zu stärken!“

Jochen Otterbach,  
 Leiter Zentrales  
 Rechnungswesen,  
 debitel AG