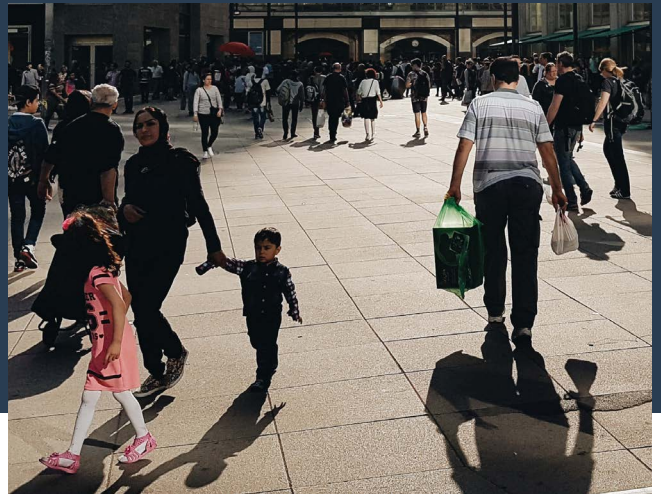


FALLSTUDIE

Henkel: Globale Einführung der E-Rechnung elektronisch ein



Henkel, ein weltweit tätiger Konsumgüterhersteller mit rund 50.000 Mitarbeitern, zu dem unter anderem Marken wie Persil und Schwarzkopf gehören, widmet sich der Optimierung seines Purchase-to-Pay-Prozesses mit dem Ziel der Steigerung von Effizienz und Effektivität bei gleichzeitiger Gewährleistung von Compliance. Trotz Selbstfaktorierung empfängt das Unternehmen jährlich ca. 1,25

Millionen Papierrechnungen. Um die Effizienz zu steigern, sollten die Rechnungsprozesse automatisiert werden – Henkel entschied sich für die Umstellung auf elektronischen Rechnungseingang.

„Viele unserer Lieferanten waren bereits auf der Tungsten Plattform angemeldet, was uns in unserer Entscheidung bestätigte.“

–Jens Fischer, Globaler Prozessmanager P2P, Henkel

TUNGSTEN-NETZWERK

FALLBESCHREIBUNG

„Während unserer Prozessanalyse stellte sich heraus, dass durch eine Umstellung auf die elektronische Rechnung die Prozesse automatisiert, der Workload reduziert und die Kosten gesenkt werden können“, sagt Jens Fischer, Henkels globaler Prozessmanager im Bereich Purchase-to-Pay. Eine erste Hochrechnung bestätigte, dass sich eine strategische Investition in die elektronische Rechnung langfristig gesehen auszahlen würde. Je mehr Zulieferer sich auf der Plattform anmelden, desto schneller amortisiert sich die Investition.

Nach Analyse zahlreicher Provider entschied sich Henkel für Tungsten Network. Fischer: „Uns hat die Integration der Mitarbeiter in den Prozess sehr gefallen. Allerdings waren die Rechts- bzw. Steuerkonformität und das Preismodell ebenso ausschlaggebend bei der Entscheidung“.

PROJEKTSTART

Zu Beginn stellte Henkel ein Projektteam aus eigenen Mitarbeitern der Bereiche Einkauf, IT und Finanzen zusammen, die sich zunächst gemeinsam mit Beratern von Tungsten auf die Anbindung aller Lieferanten in Westeuropa konzentrierten.

Unterteilt in zwei Arbeitsgruppen, beschäftigte sich ein Team mit der Projektplanung und begleitete den Prozess von der Testphase bis zur Umsetzung. Das zweite Team fokussierte sich auf die Anbindung der Lieferanten und kümmerte sich sowohl um die interne als auch um die externe Kommunikation, führte Schulungen durch,

analysierte Zuliefererdaten und unterstützte die Lieferanten bei der Anbindung.

HERAUSFORDERUNGEN

Jens Fischer fühlte sich während des Anbindungsprozesses gut unterstützt: „Das Anbinden von Zulieferern ist nicht immer einfach. Teilweise lehnten sie die elektronische

KUNDE

UNTERNEHMEN: Henkel

SEKTOR: Konsumgüter

LAND: Operiert weltweit mit Hauptsitz in Deutschland

ERGEBNISSE

- 72 % der Lieferanten senden nun elektronische Rechnungen
- Roll-out in Zentral- und Osteuropa (geplante Ausweitung auf Nordamerika und Asien)

ZIELE

- Steigerung der Automatisierung des Purchase-to-Pay-Prozesses
- Effizienz und Effektivität steigern bei Sicherstellung von Compliance
- Anzahl der jährlich eingehenden 1,25 Mio. Papierrechnungen reduzieren

Bereits innerhalb der ersten 12 Monate konnten 72 % der Lieferanten auf die elektronische Rechnung umgestellt werden.

Rechnung zunächst vehement ab. Zum Glück übernahm Tungsten den größten Teil der Anbindungsarbeit. Zulieferer aus West-, Ost- und Mitteleuropa konnten durch ihre professionelle Hilfe ans Netzwerk angeschlossen werden.“

Didier Lombard, Programmmanager bei Tungsten Network, betont die Wichtigkeit des Anbindungsprozesses für den allgemeinen Projekterfolg eines jeden E-Rechnungs-Projektes: „Henkel handelte

proaktiv in Zusammenarbeit mit seinen Zulieferern und ist unseren Best Practices gefolgt. Wir binden Lieferanten von Anfang an aktiv in unser Projekt ein, sodass jegliche Zweifel bezüglich der elektronischen Rechnung abgebaut werden“.

ERGEBNIS

Bereits innerhalb der ersten 12 Monate konnten 72 % der Lieferanten aus Mittel- und Osteuropa auf die elektronische Rechnung umgestellt werden. Zukünftig wird Henkel sein

Netzwerk auch in Nordamerika und Asien ausbauen.

Durch die Lösung von Tungsten kann Henkel auf das Einscannen von Rechnungen verzichten und profitiert vor allem durch die hohe Prozesstransparenz nach Einführung der E-Rechnung. Aber auch die ökologische Nachhaltigkeit wird gesteigert: Durch den elektronischen Versand von Rechnungen der Lieferanten von Henkel wird Papier im Gegenwert von über 400 Bäumen eingespart!



TUNGSTEN NETWORK

www.tungsten-network.com

© Copyright 2020 Tungsten Corporation