

xSuite Business Partner Portal Sphere

xSuite Group entwickelt neues Business-Partner-Portal für die Beschaffung mit SAP

Als Cloud-Anwendung automatisiert und zentralisiert das „xSuite Business Partner Portal Sphere“ für SAP-Anwenderunternehmen die Kommunikation sowie den Daten- bzw. Dokumentenaustausch mit Lieferanten im P2P-Prozess.

Dina Haack, xSuite Group

Was das Thema Cloud angeht, hält SAP mit ihrer Strategie nicht hinter dem Berg: Kunden, insbesondere solche mit der neuen Produktgeneration S/4 Hana, sollen ihre Aktivitäten möglichst rasch und umfassend in die Cloud verlagern. Für die Entwicklung von Erweiterungen und Eigenprogrammierungen stellt der Konzern seine SAP Cloud Plattform (SCP) bereit, die deshalb besondere strategische Bedeutung für das Unternehmen hat. Um das Konzept mit Leben zu füllen, braucht es Partner und Anwenderunternehmen, die mitziehen. So hat auch xSuite Group, die ihrerseits verstärkt Produkte aus der Cloud anbietet, ihre jüngste Neuentwicklung, das „xSuite Business Partner Portal Sphere“, vollständig für die SCP entwickelt. Die Kompatibilität mit aktuellen und zukünftigen SAP-Releases ist damit sichergestellt.

Mit ihrer Neuentwicklung bietet xSuite Einkaufsabteilungen in SAP-Anwenderunternehmen eine zentrale Plattform für den automatisierten und standardisierten Austausch von Daten und Dokumenten in ihrem jeweiligen Procure-to-Pay-Prozess mit Lieferanten. Einkauf, Buchhaltung und Lieferanten können über das Portal alle mit der Beschaffung zusammenhängenden Arbeitsschritte digital durchführen. Der Zugriff findet für die Beteiligten über den Webbrowser statt. Zielgruppe sind Unternehmen mit SAP ERP oder SAP S/4 Hana im Einsatz.

Die Portallösung läuft auf der SCP, genutzt wird der SAP Cloud Connector – dafür wurde von xSuite bereits ein Readiness Check der SAP absolviert, geplant ist des Weiteren eine freiwillige SAP-Zertifizierung. Die Vorteile liegen für Geschäftsführer Matthias Lemenkühler auf der Hand: „Für die Cloud-Varianten von S/4 Hana veröffentlicht SAP regelmäßig neue



Dina Haack,
Produktmarketing Manager,
xSuite Group

Updates, je nach Version einmal im Jahr oder einmal im Quartal. Lösungen, die explizit für die SAP Cloud Plattform entwickelt sind, entbinden Anwenderunternehmen von der Aufgabe, mit jedem Release, mit jedem Update nachzuprüfen, ob noch alles stimmig läuft – ein viel zu großer Aufwand, der hiermit entfällt.“

Gesamter Procure-to-Pay-Prozess wird ins Portal verlagert

Mit dem neuen Business-Partner-Portal arbeitet der Einkauf weiter in seiner SAP-Umgebung. Die Bestellung wird wie gewohnt in SAP erzeugt und dem Lieferanten automatisch im Portal zur Verfügung gestellt, sodass er sie sofort vorliegen hat. In der Folge kann er aus der Bestellung alle Folgedokumente selbstständig direkt im Portal erzeugen und darüber wieder an den Einkauf übergeben: Auftragsbestäti-

gungen, Lieferavise, Rechnungen und Gutschriften. Alternativ kann der Lieferant diese Dokumente auch hochladen. In beiden Fällen übernimmt das SAP-System des Bestellers die Dokumente und Daten automatisch aus dem Business-Partner-Portal. Alle Informationen und Unterlagen stehen für den Einkauf und die Buchhaltung direkt in SAP zur gewohnten Bearbeitung zur Verfügung. Für die Beteiligten im Einkaufsprozess entfallen damit Ausdrucke und Versendung. Der gesamte Procure-to-Pay-Prozess verläuft wesentlich schneller und bekannte Fehlerquellen wie Medienbrüche – z. B. das Digitalisieren von Papierbelegen – werden umgangen.

Alle Informationen an einer Stelle gebündelt

Geschäftspartnern bietet das Business-Partner-Portal hilfreiche Funktionen wie die Self-Service-Option. Damit kann z. B. ein neuer Lieferant selbst alle relevanten Informationen wie Kontaktdaten und Bankverbindung hinterlegen. Ein Workflow wird gestartet, sodass nach Freigabe die Stammdaten für diesen Lieferanten im SAP-System entsprechend angelegt werden. Auf diesem Weg können Daten ebenfalls aktualisiert werden. Über das Business-Partner-Portal ist auch eine Kommunikation mit dem Lieferanten zu einzelnen Vorgängen möglich. So kann dieser Rückfragen zu einer Bestellung stellen; andersherum kann der Besteller ihm Informationen übermitteln, etwa zu geänderten Anschriften. Vorteil: Alle Informationen sind übersichtlich und nachverfolgbar an einem zentralen Ort verfügbar und nicht mehr – wie sonst – auf diverse E-Mails, Telefonnotizen, Aktenordner und Ähnliches verteilt.



Funktion für Dynamic Discounting

Mit dem Business-Partner-Portal bietet die xSuite Group auch ein Werkzeug, um Liquidität gezielt zu steuern: Dynamic Discounting. Über das Portal können Lieferanten individuell und flexibel einen zusätzlichen Rabatt anbieten, wenn eine Rechnung früher bezahlt wird. Die Rabatthöhe sowie das zugehörige Zahlungsziel wählt das Unternehmen beliebig aus, ebenso ist es möglich, mehrere Zahlungsziele mit unterschiedlichen Rabatthöhen anzubieten – anders als beim deutschen Skonto mit seinen eher starren Konditionen. Der klassische Skonto ist international nur wenig verbreitet. Selbst in anderen – nicht deutschsprachigen – EU-Ländern findet man ihn kaum. Das zeigt sich zum Beispiel daran, dass die CIUS (Core Invoice Usage Specification), die die EU im Kontext der Richtlinie 2014/55/EU zur Förderung der elektronischen Rechnungsstellung definiert hat, im Standard kein Skonto vorsieht. Ein Feld für Skonto gibt es erst in der deutschen Ausgestaltung in der Form der XRechnung.

xSuite folgt Anforderungen internationaler Kundschaft

Auf der anderen Seite verfestigt sich, insbesondere in den USA, in den vergangenen Jahren der Trend zum Dynamic Discounting. Im Prinzip das Gleiche wie ein Skonto, jedoch in mehrerlei Hinsicht flexibler oder – wie der Name vermuten lässt – dynamischer: Skonto ist in der Regel im Rahmen der Lieferbedingungen

festgelegt. Das heißt, es gelten die gleichen Konditionen für alle Rechnungen eines Lieferanten. Beim Dynamic Discounting wird für jede einzelne Rechnung über den möglichen Rabatt entschieden. Beim Skonto gibt es außerdem zumeist nur eine Stufe. Egal ob der Kunde genau zum vereinbarten Zahlungsziel für das Skonto zahlt oder ob er schon einige Tage vorher zahlt: Er erhält in beiden Fällen denselben definierten Prozentsatz.

Beim Dynamic Discounting kann es beliebig viele Zwischenstufen mit unterschiedlichen Zahlungszielen und unterschiedlichen Rabatthöhen geben. Ohne ein automatisiertes System – wie es das Business-Partner-Portal darstellt – ließen sich diese flexiblen Abstufungen kaum managen. Aufwand und Fehleranfälligkeit wären viel zu groß. Die xSuite Group folgt mit dieser Funktion den Anforderungen ihrer wachsenden internationalen Kundschaft.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 76

It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH

Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Telefon: +49 4102 88380
info@xsuite.com
www.xsuite.de

Wir digitalisieren Ihre Geschäftsprozesse und managen Ihre Dokumente!

Rechnungen, Aufträge, Bestellungen und Auftragsbestätigungen. Vom Posteingang über Akten bis ins Archiv. Alles mit der xSuite®.

Unsere Topics

- S/4HANA
- XRechnung
- P2P-Prozesse aus der Cloud

info@xsuite.com
www.xsuite.de

