

The logo for HEYCO, featuring the company name in a bold, black, sans-serif font. Below the text is a stylized graphic consisting of three parallel diagonal lines in green, blue, and green. The logo is positioned in the upper right quadrant of the page, overlaid on a background image of industrial machinery.

# HEYCO

## SUCCESS-STORY

Verarbeitung von Bestellbestätigungen mit SAP Interactive Forms by Adobe

**Viel Zeit gespart im Einkauf**  
4process unterstützt den Automobilzulieferer HEYCO bei der Massenerfassung von Bestellbestätigungen mit SAP Interactive Forms by Adobe.

Seit seiner Gründung im Jahr 1937 hat sich HEYCO vom reinen Handwerkszeug-Hersteller zum Automobilzulieferer entwickelt. Das international agierende Unternehmen fertigt heute Schmiede- und Kunststoffspritzgießteile, foliendekorierte 3-D-Kunststoffteile sowie auch weiterhin Handwerkszeuge und ist mit seinen umfangreichen Konstruktionsabteilungen ein wichtiger Entwicklungspartner für die Automobilindustrie. Insgesamt sind 900 Mitarbeiter bei HEYCO beschäftigt – an fünf Standorten in Deutschland, Irland und Tschechien.



## OPTIMIERUNGSBEDARF

Im Jahr 2014 tätigte das Unternehmen 13.000 Bestellungen, jede einzelne mit einer mehr oder weniger großen Zahl von Bestellpositionen. Benötigt wurden u. a. strategisches Rohmaterial wie Stahl oder Kunststoffgranulat, Zukaufartikel wie Buchsen und Schrauben, Verbrauchsartikel und Investitionsgüter. Auch Dienstleistungen wie Reparaturen und Wartungsarbeiten wurden vom Einkauf initiiert.

Bis 2014 wurden bei HEYCO alle von Lieferanten zurückgesendeten Bestellbestätigungen manuell bearbeitet und in das SAP-System eingegeben. „Der Einkäufer legte eine Bestellung im SAP-System an und erzeugte daraus ein PDF“, schildert Philip Rothgang, stellvertretender Konzerneinkaufsleiter von HEYCO. „Dieses PDF wurde dann per E-Mail oder Fax an den Lieferanten gesendet, der nach Prüfung der Verfügbarkeit und des gewünschten Lieferdatums die gegebenenfalls angepasste Auftragsbestätigung zurückschickte. Wir mussten dann die bestätigten Mengen und Termine – Position für Position – manuell in das SAP-System übertragen.“

Dieser Prozess war nicht nur anfällig für Fehler bei der manuellen Erfassung im SAP-System, er war vor allem sehr zeitaufwendig. Pro Position nahmen die Prüfung und Eingabe der Daten sowie das Einscannen der Dokumente durchschnittlich zweieinhalb Minuten in Anspruch.

Optimierungspotenzial erkannt: Gemeinsam mit Stefan Jaeger, Leiter IT bei HEYCO, machte sich Philip Rothgang auf die Suche nach einer besseren Lösung. Unterstützt wurden sie dabei von 4process.

## DIE LÖSUNG: SAP INTERACTIVE FORMS BY ADOBE

„Klassisch gibt es zwei Lösungsansätze: den elektronischen Datenaustausch per EDI oder die Einrichtung eines eigenen Webportals“, erläutert Stefan Jaeger. „Die EDI-Lösung schied von Anfang an aus, da die Initialinvestition für einen gut funktionierenden Datenaustausch per EDI für einen erheblichen Anteil der anzubindenden Lieferanten deutlich zu hoch ist.“ Aber auch die Portal-Lösung konnte nicht überzeugen, denn für die Lieferanten hätte eine Portallösung eine deutliche Umstellung der Bestellprozesse bedeutet. „Deswegen waren wir gleich begeistert, als uns 4process die Interactive Forms vorstellte. Denn damit beschränkt sich der Eingriff in die gewohnte Abwicklung des Lieferanten auf ein Minimum“, erinnert sich Stefan Jaeger.





SAP Interactive Forms by Adobe ermöglicht die Erstellung von interaktiven Formularen im PDF-Format aus dem SAP-System. Die Formulare können dann vom Zulieferer am Computer ausgefüllt und zurückgeschickt werden. Nach Erhalt des PDF-Formulars extrahiert das SAP-System die Daten aus dem Formular zur weiteren Verarbeitung. Dabei wird eine in die SAP-Umgebung integrierte Adobe-Software genutzt.

„Ein wichtiger Vorteil der Interactive Forms gegenüber einer Portallösung ist die einfache Beurteilung der Rentabilität“, erläutert Dr. Bernhard Schindlbeck, Projektleiter bei 4process.

„Die Kosten für die Installation des Systems, die Bereitstellung der technischen Infrastruktur und für zusätzlich benötigte Lizenzen zur Formularerstellung sind überschaubar.“ Da kein Mindestaustauschvolumen erforderlich ist, damit sich die Anbindung eines Lieferanten lohnt, kann das System auch sehr flexibel eingesetzt werden. Darüber hinaus müssen den Partnern auch keine Passwörter zugesendet werden und es müssen keine User angelegt werden, wie dies z. B. bei einem Portal nötig wäre. Die Einkaufsabteilung benötigt also keine Hilfe von der IT-Abteilung, um neue Lieferanten am Prozess teilnehmen zu lassen.

#### **Kleine Veränderung, großer Nutzen**

Eine klare Kalkulation, eine deutliche Zeitersparnis und gute Chancen, die mittelständischen Zulieferer von dem System zu überzeugen – bei HEYCO war man schnell begeistert von den interaktiven Formularen. Deren Einführung verlief dann auch sehr unkompliziert. Philip Rothgang: „In mehreren Konzeptgesprächen wurden Umfang und Ausgestaltung festgelegt. Wir formulierten unsere Wünsche und 4process lieferte uns ein schlüsselfertiges Modul, das wir problemlos implementieren konnten.“

Seither hat sich für die Zulieferer kaum etwas geändert. Bei HEYCO allerdings ist der Prozess deutlich beschleunigt worden und weniger fehleranfällig. Der Lieferant erhält nun zusätzlich zur Bestellung eine Bestätigungsanforderung per E-Mail - hierbei handelt es sich nun um das interaktive PDF-Formular. Die Bestätigung der Bestellung erfolgt direkt in diesem PDF, das der Zulieferer anschließend per Klick zurück an das SAP-System von HEYCO sendet. Dort werden die vom Zulieferer eingegebenen Daten automatisch in die SAP-Datenbank fortgeschrieben. Das Formular selbst wird als Dokument mit Bezug zur Bestellung archiviert. „Auch wenn ein Lieferant die Menge oder den Termin ändern muss oder die Liefermenge gesplittet werden soll, geschieht das direkt in Interactive Forms“, erläutert Philip Rothgang.

Solche Änderungen lösen dann bei HEYCO einen Workflow aus, der dazu zwingt, sie zu bearbeiten und zu prüfen, ob die Änderungen mit der internen Planung vereinbar sind. „Auf diese Weise reduziert sich der Prüfaufwand des Einkaufs auf die Abweichler. Die 80–85 Prozent der Vorgänge, die die Lieferanten ohne Abweichungen bestätigen, nehmen keine Zeit mehr in Anspruch“, freut sich Philip Rothgang.

### Hohe Akzeptanz

In den Einkaufsabteilungen von HEYCO war der Schulungsaufwand aufgrund der geringen Änderungen der Standardprozesse gering. Key-User, die an der Prozessentwicklung maßgeblich beteiligt waren, führten ihre Kollegen in die Neuerungen ein. Auch bei den Lieferanten ist die Akzeptanz hoch. Selbst technisch gab es nur wenige kleine Probleme, beispielsweise wenn ein Unternehmen keinen Mailing-Client nutzte, sondern seine Mails per Browser bearbeitete.

Unter dem Strich haben sich die Interactive Forms als ideale Lösung herausgestellt, um Unternehmen mittlerer Größe an HEYCO anzubinden. „Es ist sozusagen der ‚Mittelstand unserer Lieferanten‘, die 80 Prozent, die damit gut abzudecken sind“, so Stefan Jaeger. „Bei den ganz Großen wie Bayer oder Thyssen, bei denen EDI seit zwanzig Jahren etabliert ist, brauchen wir über so ein Thema nicht reden. Und die ganz Kleinen, bei denen wir zweimal im Jahr für 300 Euro bestellen, lohnen den Umstellungsaufwand nicht.“

### Viel Potenzial

Bei HEYCO bemerkte man schnell, dass noch viel ungenutztes Potenzial in der Interactive-Forms-Lösung steckt – ein Potenzial, das darüber hinaus mit geringem technischem Aufwand erschlossen werden kann, da neue Formulare leicht in SAP Interactive Forms by Adobe integrierbar sind. „Im Einkauf gibt es derzeit zwei Projekte. Das eine ist das Anfragewesen, also ein ähnlicher Prozess wie bei den Bestellungen, nur eine Stufe vorgelagert“, erläutert Philip Rothgang. „Der zweite Punkt ist die Langzeitlieferantenerklärung, die wir einmal jährlich mit all unseren Lieferanten durchführen. Die möchten wir zu 2016 ebenso mit Interactive Forms umsetzen.“

Auch hier zählt HEYCO wieder auf die Unterstützung von 4process. Stefan Jaeger: „Die Kollegen werden die Anforderungen aufstellen und 4process wird mit uns gemeinsam eine Lösung entwickeln. So machen wir das schon fast zehn Jahre sehr erfolgreich.“

