



## Pharmagruppe Klosterfrau: Purchase-to-Pay-Prozess mit automatischer Budgetkontrolle

Schon vor Einführung von SAP S/4HANA hatte die Klosterfrau Healthcare Group ihre Prozesse in Einkauf und kreditorischer Buchhaltung mit den Lösungen der xSuite Group stark automatisiert. Über Fiori Apps gestalten sich Bestellvorgänge inklusive Budgetprüfung und Rechnungsprüfung nun noch einfacher und äußerst nutzerfreundlich.

Klosterfrau ist ein deutsches Traditionsunternehmen der Pharmabranche mit fast 200-jähriger Geschichte, knapp 1.700 Beschäftigten und über 220 Produkten. 15 Standorte gibt es europaweit, Haupt- und Vertriebsort ist Köln, Produktionsstandorte befinden sich in Berlin und Lüchow. 2021 hat das Unternehmen für diese Vertriebs- und Produktionsstandorte sein existierendes SAP-System erfolgreich auf S/4HANA umgestellt. Die Unternehmensstandorte arbeiten dadurch mit einem einheitlichen System und auf Basis harmonisierter Prozesse. Für weitere Standorte wird sukzessive S/4HANA ausgerollt. Ihre Abläufe der Bestell- und Rechnungsbearbeitung optimiert Klosterfrau bereits seit 2014 mit den Workflowlösungen der xSuite.

Martina Grund, SAP-Key-Userin aus der Finanzbuchhaltung bei Klosterfrau:  
„Wir haben dadurch Durchlaufzeiten verkürzt, die bisherige Schattenbuchhaltung eliminiert und jederzeit einen Überblick über den Bearbeitungsstand für Jahres- und Monatsabschlüsse.“

Ein zentrales elektronisches Dokumentenarchiv ermöglicht die lückenlose und revisionsichere Dokumentation von Prozessen und Freigaben.

[xsuite.com](https://www.xsuite.com)



#### Unternehmen:

Web: [www.klosterfrau.de](https://www.klosterfrau.de)  
Branche: Industrie, Health Care  
Firmensitz: Köln, Deutschland

#### xSuite®-Lösung

- SAP-integrierte Lösungen für Beschaffung und Eingangsrechnungsverarbeitung
- Workflow zur Kontrolle des Marketingbudgets

#### Entscheidung für xSuite

- Bereits seit 2014 Lösungen der xSuite erfolgreich im Einsatz
- Erweiterte Nutzung der bestehenden Workflowlösung

#### Systemintegration

- SAP S/4HANA

**xSuite**  
It's simple. It's digital.

### Papierlos von der Bestellung bis zur Buchung

Im Laufe der Jahre hat das Pharma-Unternehmen die Lösung um zusätzliche Funktionen erweitert. Mitte 2021 war sie für 14 Buchungskreise im Einsatz, mehr als 8.000 Bestellungen und knapp 26.000 Rechnungen werden in den Modulen für Purchasing und Accounts Payable pro Jahr angelegt bzw. erfasst, freigegeben und weiterverarbeitet. Beide Module greifen ineinander, so dass ein vollständig digitaler Purchase-to-Pay-Prozess entsteht: Im „Feeder“ der Purchase-Lösung erfasst ein Beschäftigter initial seinen Bedarf, was vorwiegend für die Anlagenbeschaffung genutzt wird. Dieser Feeder wird nach erfolgreicher Freigabe automatisch in eine Bedarfsanforderung (BANF) umgewandelt. Hieraus erzeugt der Einkauf später die Bestellung. Dem nachfolgenden Eingang der Ware (bzw. Dienstleistung) schließt sich die Rechnungsbearbeitung an: Rechnungen treffen im Unternehmen ein, werden digitalisiert, ausgelesen, in SAP vorerfasst, sachlich geprüft, freigegeben (nur Kostenrechnungen), gebucht sowie gezahlt – und dies alles, ohne dass bei Klosterfrau auch nur jemand ein Stück Papier in die Hand nimmt.

Benötigte eine Rechnung früher rund zehn Tage vom Tag ihres Eingangs bis zur Verbuchung, erhält die Finanzbuchhaltung sie heute oft bereits nach 24 Stunden geprüft und freigezeichnet zurück. Dies sind Spitzenwerte, aber selbst im Durchschnitt haben sich die Durchlaufzeiten um die Hälfte reduziert. Den Beteiligten der Klosterfrau-Gruppe gefällt insbesondere die Flexibilität der xSuite-Lösungen. So kann man die Bearbeiterfindung eigenständig konfigurieren oder zusätzliche Prozesse einrichten – ohne dass immer sofort der IT-Support zu Rate gezogen werden muss.

### Marketingbudget jetzt immer im Limit

2019 hat das Unternehmen einen neuen Bestellprozess für das Marketing live geschaltet. Marketingkosten werden bei Klosterfrau über SAP CO-Innenaufträge gesteuert und wurden bis dato manuell disponiert. In SAP wurde das Jahresbudget hinterlegt, auf Basis dessen Marketingmaßnahmen separat beantragt und später der Rechnung manuell zugeordnet wurden – anstatt beide automatisch zu matchen. Resultat war ein hoher Abstimmungsaufwand, denn für das Marketing war nicht nachvollziehbar, welche Maßnahmen bereits abgerechnet waren. Außerdem fehlte eine automatische Übersicht des Restbudgets. Somit konnte das Budget theoretisch überzogen werden.

Dies war die Ausgangssituation, um den Prozess zu optimieren. Hierzu wurden folgende Ziele gesetzt: ein flexibler und automatischer Freibefluss mit reversionssicherer Dokumentation, keine doppelten Freigaben von Maßnahmen und Rechnungen mehr, einfache Anpassungen von Organisationsveränderungen (ohne IT-Support) und integrierte Budgetprüfungen inklusive Berücksichtigung der Ist-Rechnungen. Erreicht wurden die Ziele durch einen SAP-Standardprozess mit Obligoverwaltung (zur Budget-Überwachung und -Steuerung) sowie Einsatz der P2P-Lösung von xSuite. So gelangte das Unternehmen zu höherer Transparenz und Budgetkontrolle im Marketingbereich.

Auch heute gibt das Controlling am Jahresbeginn das Gesamtbudget ein. Anschließend legt die Marketingabteilung in SAP die Bestellung an, welche anschließend eine Budgetprüfung durchläuft. Das System kontrolliert, wie hoch das hinterlegte Jahresbudget ist, zieht davon bereits eingegangene Ist-Rechnungen ab, sieht nach, welches Obligo (offene Bestellungen) aussteht und prüft, ob das verfügbare Restbudget ausreicht. Bei Überschreitung des Budgets routet der xSuite Workflow die Bestellung direkt zum Controlling. Eine transparente Übersicht der Ist-Rechnungen, des Obligos sowie des verfügbaren Budgets ist jederzeit im Berichtswesen einsehbar. Nach erfolgreicher Budgetprüfung geben die einzelnen Verantwortlichen die Bestellung frei. Die verschiedenen Freigabestufen lassen sich flexibel über die Bearbeiterfindung anpassen.

Es schließt sich wie gehabt der Rechnungspart ein. Rechnungen über Wareneingänge mit Bestellbezug werden direkt durchgebucht, bei Dienstleistungen bestätigt das Marketing zusätzlich die Leistungserbringung. Inzwischen haben weitere Abteilungen diesen Prozess adaptiert. So stieg nach der S/4HANA-Einführung der medizinisch-wissenschaftliche Bereich ein.

### **Einmal einloggen, alles erledigen**

Die Arbeit mit der neuen SAP-Generation ist für die Beschäftigten der Klosterfrau Healthcare Group am greifbarsten durch das neue Handling über die Fiori-Oberflächen.

„Wir nennen dies den One-Stop-Shop“, erzählt Martina Grund, „einmal einloggen, alles erledigen.“

Vor S/4HANA war der Prozess für die Endanwender nicht benutzerfreundlich. Bestellungen wurden im ERP-System zwar angelegt, aber für ihre Freigaben nutzten die Endanwender die Weboberfläche von xSuite. Mit SAP S/4HANA werden alle Schritte innerhalb von SAP Fiori durchgeführt.

### **Mehr Übersicht geht nicht**

Die zwei Kacheln „PO Übersicht“ (Übersicht Bestellungen inkl. Freigaben) und „Eingangskorb“ (Prüfungs-/Freigabeaufgaben eines Endanwenders) sind die für den Prozess relevanten Fiori Apps der xSuite Group. In diesen werden die Informationen zu allen Dokumenten des P2P-Prozesses an einem zentralen Ort gesammelt – mehr Übersicht geht nicht. Durch die Einführung von S/4HANA inklusive SAP Fiori in Verbindung mit den xSuite Apps wurde der P2P-Prozess nochmals optimiert. Für die Klosterfrau-Gruppe haben sich die xSuite Lösungen bewährt, weshalb diese gruppenweit übernommen werden.

Martina Grund: „Wir haben mit xSuite einen einheitlichen Beschaffungsprozess für Dienstleistungen und Waren etabliert und können dank der Flexibilität unterschiedliche Geschäftsvorgänge abbilden. Rechnungen buchen wir durch die bereits vorhandene Kontierung in der Bestellung schneller durch und profitieren insgesamt von einer transparenten Budgetsteuerung und -übersicht. Die Prozesse mit den xSuite-Lösungen haben sich bewährt, deshalb rollen wir sie Stück für Stück auf weitere Geschäftsbereiche aus.“

### **Über Klosterfrau**

Die Klosterfrau Healthcare Group ist ein deutsches Pharmaunternehmen, welches auf eine fast 200-jährige Geschichte zurückblicken kann. Zur Klosterfrau-Gruppe gehören unter anderem die Unternehmen Divapharma GmbH (Berlin) und die Cassella-med GmbH & Co. KG (Köln). Von der Unternehmenszentrale in Köln aus werden Herstellung und Vertrieb von über 220 Produkten gelenkt. Das bekannteste Präparat im Sortiment ist der Klosterfrau Melisseegeist.