



An den richtigen Schrauben gedreht: Wie Altenloh, Brinck & Co. die Rechnungs- und Auftragsverarbeitung mit xSuite verbessert hat

Unternehmensprofil

Altenloh, Brinck & Co. mit Sitz im Nordwesten Ohios ist ein führender US-Hersteller von Verbindungselementen und Schrauben mit einer jährlichen Produktionskapazität von rund einer Milliarde Schrauben. Das Unternehmen war ursprünglich als TRUFAST (Hersteller von Dacheindeckungsbefestigungen) tätig und wurde 2006 von der deutschen Altenloh, Brinck & Co. Gruppe übernommen. Heute beschäftigt der Standort in Ohio rund 350 Mitarbeitende, beherbergt die SPAX-Produktion für den US-Markt und beliefert große DIY-Händler, OEMs und Holzgroßhändler.



Kunde	Altenloh, Brinck & Co.
--------------	------------------------

Branche	Fertigungsindustrie
----------------	---------------------

Website	www.altenloh.com
----------------	--

Lösungen	• Rechnungsverarbeitung in SAP (xSuite Invoice) • Auftragsverarbeitung in SAP (xSuite Orders)
-----------------	---

Herausforderungen

Wie viele Arbeitgeber in ländlichen Regionen hat Altenloh, Brinck & Co. Schwierigkeiten, Mitarbeitende mit Buchhaltungskompetenz zu finden. Die Kreditorenbuchhaltung bestand aus nur einer Person, die zuvor einen vollständig manuellen Prozess verantwortete – mit der Bearbeitung von Tausenden Papierrechnungen pro Monat, darunter auch handschriftliche. Die Arbeitslast war enorm, mit einem ständigen Risiko verspäteter Zahlungen und doppelter Buchungen.

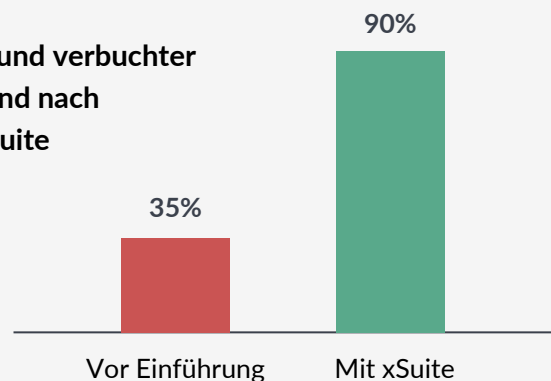
Das fünfköpfige Vertriebsteam stand vor ähnlichen Herausforderungen. Die wiederkehrende, manuelle Auftragserfassung war fehleranfällig und band wertvolle Zeit, die besser in die Kundenbetreuung geflossen wäre. Um diese Probleme zu lösen, entschied sich das Unternehmen für die SAP-integrierte Automatisierungsplattform von xSuite.

Ergebnisse

Altenloh, Brinck & Co. verarbeitet rund 3.000 Eingangsrechnungen pro Monat. Vor der Einführung von xSuite wurden nur 35% davon automatisiert im Hintergrund verarbeitet. **Mit xSuite Invoice ist die Dunkelbuchungsquote auf 90% gestiegen.**

Im Vertrieb ist der Effekt noch deutlicher: Die Automatisierungsquote in der Auftragsbearbeitung stieg von 0–10% auf 70%, mit weiterem Potenzial nach oben. Insgesamt sank die Durchlaufzeit in der Auftragsbearbeitung um 80%.

Anteil im Hintergrund verbuchter
Rechnungen vor und nach
Einführung von xSuite



Nutzen im Überblick

Dank weitgehend automatisierter Rechnungsworkflows kann sich die kreditorische Buchhaltung heute auf Analysen, Lieferantenmanagement und Controlling-Tätigkeiten konzentrieren.

Das Vertriebsteam profitiert von schnelleren Auftragsbestätigungen und saubereren Daten – essenziell für starke Kundenbeziehungen.

Saubere Stammdaten: Ein kritischer Erfolgsfaktor

Die Automatisierungsinitiative wurde in zwei Phasen umgesetzt. Zuerst wurde xSuite Invoice in der Kreditorenbuchhaltung eingeführt; das Projekt – von Entwicklung über Tests bis Go-Live und Stabilisierung – war in nur vier Monaten abgeschlossen.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse war der Wert korrekter Stammdaten.

„Wenn die Stammdaten sauber sind, ist es unglaublich, was sich damit automatisieren lässt“, so Matt Badenhop, Supply Chain & SAP Power User bei Altenloh, Brinck & Co.

Auf dem xSuite-Dashboard wurde die Verbesserung sofort sichtbar: Rote Warnhinweise wurden schrittweise durch grüne Punkte ersetzt, die erfolgreich automatisierte Transaktionen darstellen.

70% Touchless-Auftragsbearbeitung im Vertrieb

Nach der erfolgreichen Einführung in der Rechnungsverarbeitung folgte das Vertriebsprojekt. Die Zusammenarbeit mit dem globalen Team von xSuite stellte sicher, dass die Lösung trotz höherer Komplexität – bedingt durch kundenspezifische Varianten, Ausnahmeszenarien und mehrere Nutzer – in nur drei Monaten vollständig ausgerollt war.

Im Zuge der Implementierung wurden Kundendaten, Materialstämme und Lieferanteninformationen gleichzeitig systematisch bereinigt.

„Alle im Vertriebsteam wurden dazu motiviert, aktuelle Kunden- und Lieferanteninformationen zusammenzutragen. Diese Mühe hat sich wirklich ausgezahlt“, erklärt Adam Subasic, SAP Analyst bei Altenloh, Brinck & Co.

Heute erreicht der Bereich eine Touchless-Quote von 70% in der Auftragsbearbeitung. Aufträge werden nun am selben Tag erfasst, an dem sie eingehen – Rückstände wurden eliminiert.

„Umfangreiche Automatisierung – auch im Vertrieb – hat unsere Bearbeitungszeit pro Kundenauftrag von zehn Minuten auf unter zwei Minuten reduziert. xSuite ist zu einem zentralen Enabler geworden, der uns hilft, unsere operative Performance zu verbessern.“

– Adam Subasic, SAP Analyst, Altenloh, Brinck & Co.

Von manueller Datenerfassung zu strategisch-analytischer Arbeit

Anstatt das Team kontinuierlich aufzustocken, war das Ziel, das wachsende Arbeitspensum mit der bestehenden Mannschaft zu bewältigen. Mit der Automatisierung laufen Prozesse reibungsloser, die Zufriedenheit der Mitarbeitenden ist höher und die Teams können sich auf analytische und wertschöpfende Tätigkeiten statt auf manuelle Datenerfassung konzentrieren.

Verbesserten Cashflow und kürzere Zahlungszyklen

Die Automatisierung hat Dateneingabefehler weitgehend eliminiert und konsistente, hochwertige Stammdaten in der Buchhaltung und im Vertrieb geschaffen. Das führte zu höherer Kunden- und Lieferantenzufriedenheit. Schnellere, genauere Verarbeitung verbessert den Cashflow und trägt dazu bei, Zahlungsziele zu verkürzen.

Die Automatisierungsreise von Altenloh, Brinck & Co. mit xSuite zeigt, wie intelligente Automatisierung in SAP traditionelle papierbasierte Abläufe in optimierte, digitale Prozesse verwandeln kann – mit messbaren operativen, finanziellen und kulturellen Vorteilen.



Zertifizierte SAP-Kompetenz

Unsere Softwarelösungen zeichnen sich durch höchste Qualitätsstandards aus, die wir durch regelmäßige Zertifizierungen bestätigen lassen. Diese gelten für verschiedene SAP-Lösungen und Deployment-Szenarien.