

Teil 3: Technische Implementierung von Mercateo mit SAP MM

oder

warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?

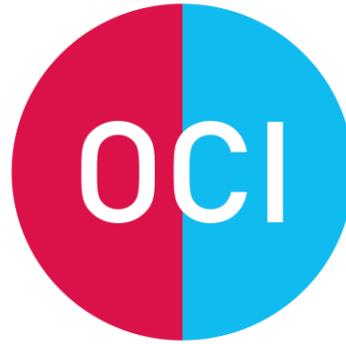
“

Arbeit dehnt sich genau in dem Maß
aus, wie Zeit für ihre Erledigung zur
Verfügung steht.

“



Vorbereiten



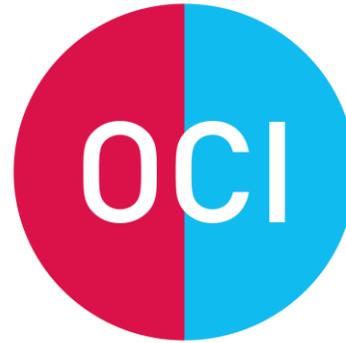
Onboarding



Optimieren



Vorbereiten
oder das Rad nicht neu erfinden



Onboarding
oder automatisieren



Optimieren
oder überflüssig machen



Vorbereiten

oder das Rad nicht neu erfinden



Vorbereiten

oder das Rad nicht neu erfinden



Informationen

1. Zahlen, Daten, Fakten zusammenstellen
(siehe Webinar Teil 1)
2. Mercateo kennenlernen



Vorbereiten

oder das Rad nicht neu erfinden



Informationen

1. Zahlen, Daten, Fakten zusammenstellen (siehe Webinar Teil 1)
2. Mercateo kennenlernen



Internes Marketing

1. Konzept erstellen und grafisch darstellen
2. CPO
Einsparungen,
Prozessoptimierung
3. CFO
Entlastung Buchhaltung,
Reduzierung Prozesskosten
4. CTO
Einfache Implementierung
5. **Besuch Referenzkunden**
 - CPO, CFO, CTO
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
 - Mehrwert verstanden
 - Optimierungsvorschläge



Vorbereiten

oder das Rad nicht neu erfinden



Informationen

1. Zahlen, Daten, Fakten zusammenstellen (siehe Webinar Teil 1)
2. Mercateo kennenlernen



Internes Marketing

1. Konzept erstellen und grafisch darstellen
2. CPO
Einsparungen,
Prozessoptimierung
3. CFO
Entlastung Buchhaltung,
Reduzierung Prozesskosten
4. CTO
Einfache Implementierung
5. **Besuch Referenzkunden**
 - CPO, CFO, CTO
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
 - Mehrwert verstanden
 - Optimierungsvorschläge



Leistungsumfang

- EDI Bestellung
- EDI Rechnung vs. **Gutschriftverfahren**
- Warengruppenmapping
- Sachkontenmapping
- Exklusivlieferanten vs. **Exklusivabwicklung**

12	A	B	C	D	E	F
1	eClass 5.1	Für Sortiments- ausblendungen bitte ein x	Bemerkungen	Warengruppen- mapping	Sachkonten- mapping	Bezeichnung
2	17			C9999	70999	Maschine, Apparat (f. besondere Anwendungsbereiche)
15	18			C9999	70999	Bergbau-, Hütten-, Walzwerk- und Gießereierichtung
31	19			C1900	70999	Informations-, Kommunikations-, und Medientechnik
43	20			C2000	415000	Packmittel
86	21			C2100		Werkzeug
100	22			C2200	204000	Bautechnik
139	23			C2300	440100	Maschinenelement, Befestigungsmittel, Beschlag Antriebselement
171	24			C2400	485000	Büromaterial, Büroeinrichtung, Bürotechnik, Papeterie
190	25			C2500	485500	Dienstleistung
213	26			C2600		Energie, Gewinnungsprodukt, Sekundärrohstoff und Rückstand
218	27			C2700	440100	Elektro-, Automatisierungs- und Prozessleittechnik Elektrotechnik, Prozeßleittechnik
253	28			C9999		Fahrzeugtechnik
265	29			C2900		Hauswirtschaft, Hauswirtschaftstechnik
277	30			C3000	410100	Hilfsstoffe, Additive, Formulierungen
301	31			C9999		Polymere
347	32			C3200	410100	Labormaterial, Labortechnik
354	33			C3300	70999	Anlage (komplett)
373	34			C9999		Medizin, Medizintechnik, Life Science
383	35			C9999		Halbzeug, Werkstoff
388	36			C3600		Maschine, Apparat
425	37			C9999		Rohrleitungstechnik
445	38			C9999		Anorganische Chemikalien
465	39			C9999		Organische Chemikalien
485	40			C4000		Arbeitssicherheit, Unfallschutz
486	4001				424000	Arbeitskleidung
487	4002				410100	Unfallschutz
488	4003				410100	Körperpflege
489	4004				410100	Brandschutz
490	4005				410100	Explosionsschutz (-gerät, -mittel)
491	4020				410100	Hinweis-, Gebots-, Verkehrskennzeichnung
492	41			C4100		Marketing



Vorbereiten

oder das Rad nicht neu erfinden



Informationen

1. Zahlen, Daten, Fakten zusammenstellen (siehe Webinar Teil 1)
2. Mercateo kennenlernen



Internes Marketing

1. Konzept erstellen und grafisch darstellen
2. CPO
Einsparungen, Prozessoptimierung
3. CFO
Entlastung Buchhaltung, Reduzierung Prozesskosten
4. CTO
Einfache Implementierung
5. **Besuch Referenzkunden**
 - CPO, CFO, CTO
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
 - Mehrwert verstanden
 - Optimierungsvorschläge



Leistungsumfang

- EDI Bestellung
- EDI Rechnung vs. **Gutschriftverfahren**
- Warengruppenmapping
- Sachkontenmapping
- Exklusivlieferanten vs. **Exklusivabwicklung**



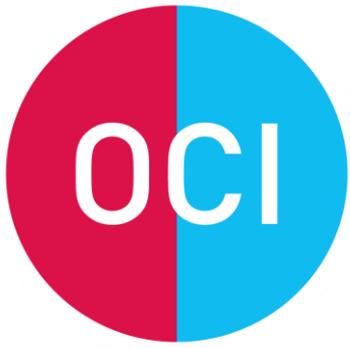
Vertrag

- Geringe Initialkosten
 - Je Schnittstellen 500,- €
 - Je Katalog 20,- €/Monat
- Keine weiteren Kosten bei Mercateo



Onboarding

oder automatisieren



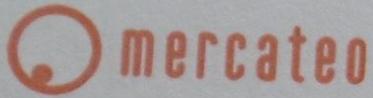
Onboarding

oder automatisieren



Kick Off

1. Mercateo Checkliste
([Link zur Mercateo Checkliste](#))



Sichten - und Sortiments

Info: Hier können Sie angeben wie viele Sichten S
Ihre Bedarfsanforderer zugeschnitten sind. So k
Artikel per eClass oder Keyword ausgeblendet

B
g
I



Kundenstammdaten

Anschrift des Kunden

Firmenname	
Str./Nr.	
PLZ/Ort	
Telefon	
Fax	
E-Mail	
Ihre Mercateo Kundennummer	

Ansprechpartner Ko

Vorname/N



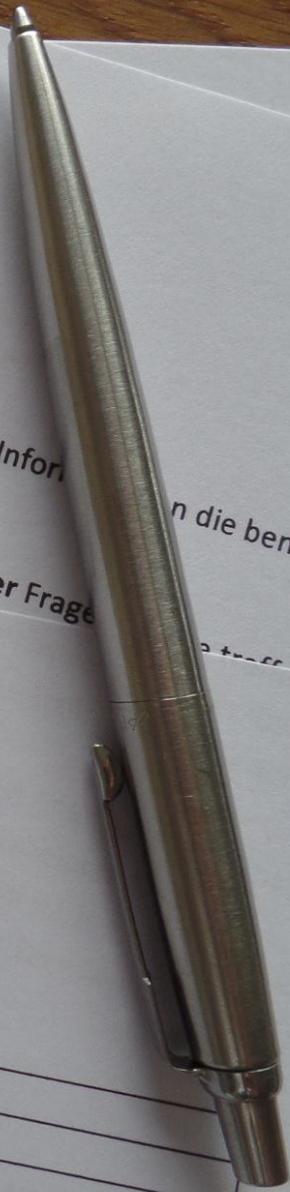
Hinweise zum Ausfüllen

In den folgenden Abschnitten bitten wir um Infor
Anbindungsprojekt zu starten.

- Die meisten Fragen sind Entweder/Oder Frage
entweder eine der beiden

n die benötigt w

a traff



Liefe

Möcht

Wenn

Möcl

Wen

OCI Informationen

Sollen Versandkosten auf Artikelpreise aufgeschlagen werden oder benötigen Sie Versandkosten als separate Position?

Möchten Sie das Lieferdatum in Tagen oder als Datum übertragen bekommen?

Wie lautet die Mercateo Kreditorennummer, die Sie in Ihrem System hinterlegt haben?

EDI Schnittstellen

Info: Während der Testphase wird der Übertragungsweg E-mail genutzt.

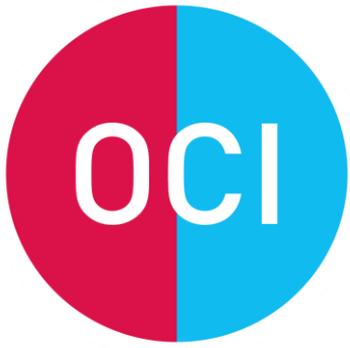
Welches Format bevorzugen Sie für Ihre Bestellschnittstelle (Order Inject)?

EDIFACT/
SAP-IDOC/
OpenTrans 1.0

Welchen Übertragungsweg bevorzugen Sie für Ihre Bestellschnittstelle (Order Inject)?

FTP/
https/

eIncoice



Onboarding

oder automatisieren



Kick Off

- Mercateo Checkliste



OCI

1. Einrichtung Testumgebung
2. Customizing gem. Anleitung
3. Testen, testen, testen

“

Wir nutzen SAP Standard...

“

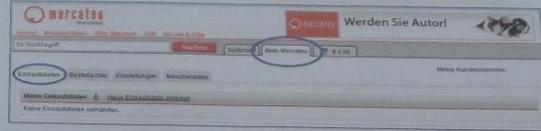
Technische Informationen zur OCI-Schnittstelle

Mercateo

Version 1.5 (2014-04-17)



Mit den nachfolgenden Parametern aktivieren Sie die Einkaufslistenfunktion auf Ihrer Mercateo-Beschaffungsplattform oder können zu anderen Zwecken Login-daten übergeben.
Sollten Sie Fragen dazu haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Mercateo-Projektmanager.
Voraussetzung ist die Datenübertragung per HTTPS, also `secureMode=true`.

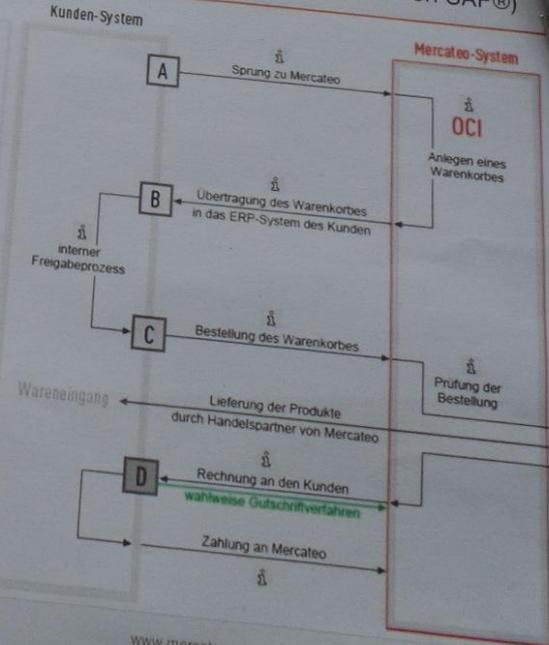


enableShoppingLists
Standardwert: false
gültige Werte: true, false
enableShoppingLists=true ist Voraussetzung für die Nutzung der genannten Funktion.

externalUserId (alt shoppingListGroup)
... kann die Benutzerkennung übertragen werden zur ...

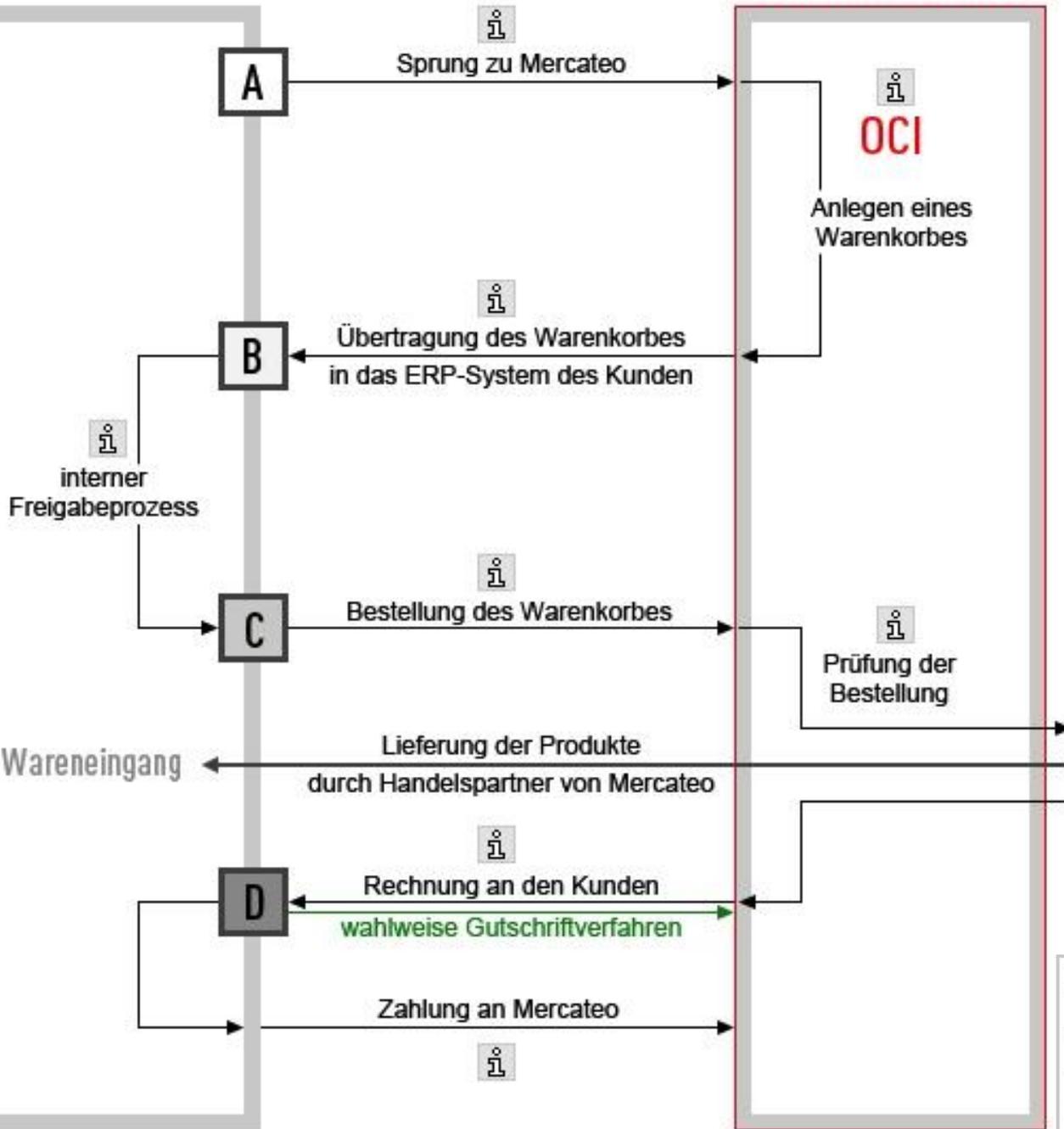
Ablaufdiagramm einer OCI-Anbindung (Open Catalog Interface von SAP®)

- Legende**
- A** statische URL im Intranet des Kunden
 - B** OCI 3.0 Schnittstelle (HTTP Post)
 - C** Elektronische Bestellung (Open Trans 1.0 XML)
 - D** elektronische Rechnung (eMail mit Signatur)
- i** Die Infoboxen geben Ihnen genauere Informationen über den OCI-Prozess



Kunden-System

Mercateo-System



Legende

A statische URL im Intranet des Kunden	C Bestellung (Open Trans XML, HTTP Post, SAP, Mail oder Fax)
B OCI 3.0 Schnittstelle (HTTP Post)	D Rechnung (E-Mail mit Signatur, per Fax oder Post)

Die Infoboxen geben Ihnen genauere Informationen über den OCI-Prozess

1. OCI-Customizing

Einführungsleitfaden anzeigen

Existierende BC-Sets | BC-Sets zur Aktivität | Akt

Struktur

- Materialwirtschaft
 - Allgemeine Einstellungen Materialwirtschaft
 - Verbrauchsgesteuerte Disposition
 - Einkauf
 - Umfeldaten
 - Eigenschaften der Systemmeldungen festlegen
 - Vorschlagswerte für Einkäufer festlegen
 - Steuerstandort festlegen
 - Darstellungsart für Datum/Periode pflegen
 - Web-Services: ID und Beschreibung
 - Materialstamm

Katalog anlegen über „Neue Einträge“, im Feld ‚Beschreibung‘ einen Namen vergeben und unbedingt das „Default-Kennzeichen“ setzen.

Sicht "Aufrufstruktur" anzeigen: Übersicht

Web Service ID:

Dialogstruktur

- Web-Services: ID und Besc
 - Aufrufstruktur

Lfd. Nummer	Name eines Parameters f...	Wert des Parameters für den Web Service	Typ
10		http://www.mercateo.com/basket/oci?	URL
20	USERNAME		Festwert
30	PASSWORD		Festwert
31	secureMode	true	Festwert
33	NEW_ITEM-VENDOR	531729	Festwert
36	NEW_ITEM-MATGROUP	__CUSTCLASSSYS__	Festwert
38	NEW_ITEM-MATGROUP1	__FEATURE[K-LehvossSK]__	Festwert
40	ociButtonName	An-SAP-abgeben	Festwert
50	hideCheckoutButton	true	Festwert
55	allowAttachments	true	Festwert
60	hideSendBasketButton	true	Festwert
70	NEW_ITEM-CUSTOM1	__DELIVERYDATE__	Festwert
80	enableShoppingLists	true	Festwert
90	shoppingListGroup	sy-uname	SAP-Feld
100	NEW_ITEM-SIDAB	__SIDAB__	Festwert
250	HOOK_URL		Rücksprung-URL

3. Wertkontrakt mit Mercateo

Kontrakt ändern : Positionsübersicht



Vertrag Vertragsart VertDatum
 Lieferant Mercateo AG Währung

Rahmenvertragspositionen

Pos.	P	K	Material	Kurztext	Zielmenge	B...	Nettopreis	pro	B...	Warengrp	Werk	L Ort	L	Te...
10	W			Informations-, Kommunikati...						C1900				
20	W			Artikel ohne WG						DUMMY				
30	W			Packmittel						C2000				
40	W			Etiketten (Produkt-,						C2035				
50	W			Werkzeug						C2100				
60	W			Bautechnik						C2200				
70	W			Maschinenelement, Be						C2300				
80	W			Büromaterial, Büroei						C2400				
90	W			Dienstleistung						C2500				
100	W			Energie, Gewinnungsp						C2600				
110	W			Elektro-, Automatisi						C2700				
120	W			Elektrischer Antrieb						C2702				
130	W			Hauswirtschaft, Haus						C2900				
140	W			Hilfsstoffe, Additiv						C3000				
150	W			Labormaterial, Labor						C3200				
160	W			Anlage (komplett)						C3300				
170	W			Arbeitssicherheit, U						C4000				
180	W			Marketing						C4100				

4. Liefertermin aus Planlieferzeit

Warenkorb - Empfohlene Konditionen: Wirtschaftlicher Kompromiss aus günstigem Preis, schneller Lieferzeit und wenigen Teillieferungen.

Artikel/-Nr.	Hersteller/-Nr.	Lieferzeit	Menge	Preis	Gesamt
1 Logitech Wireless Desktop MK710 - Tastatur-und-Maus-Set - 2.4 GHz ** 375-160577	Logitech 920-002420	4 Tage	1 Stück	€ 73,48* € 87,44	€ 73,48* € 87,44

Gesamtwert und Planlieferzeit werden automatisch übernommen. Aus der Planlieferzeit wird das Lieferdatum ermittelt.

Position [10] Logitech Wireless Desktop MK710 - Tastat

Mengen und Termine

Menge: 1 ST
Bestellte Menge: 0 ST
Offene Menge: 1 ST

Lieferdatum: T 23.04.2014
AnforderDatum: 15.04.2014
Freigabedatum: 15.04.2014
Planlieferzeit: 4
WE-BearbeitZt:

Position [10] Logitech Wireless Desktop MK710 - Tastat

Mengen und Termine

Vertrag:
Fst.Lieferant: 531729 Mercateo AG
Infosatz:
Wunschliefer:

Bezugsquelle zuordnen

Position [10] Logitech Wireless Desktop MK710 - Tastat

Kontierung

Bewertungspreis: 73,48 EUR / 1 ST
Gesamtwert: 73,48 EUR

Aktion:
 Wareneingang
 RechnEingang
 WE-unbewertet

Position [10] Logitech Wireless Desktop MK710 - Tastat

Mengen und Termine

Vertrag: 4600000265
Fst.Lieferant: 531729 Mercateo AG
Infosatz:
Wunschliefer:

Bezugsquelle zuordnen

Lieferdatum: T 23.04.2014
AnforderDatum: 15.04.2014
Freigabedatum: 15.04.2014
Planlieferzeit:
WE-BearbeitZt:

Bei Zuordnung der Bezugsquelle wird aus dem Kontrakt die Planlieferzeit überschrieben. Das Lieferdatum bleibt aber unverändert! Voraussetzung dafür ist, dass ein Eintrag in Tabelle ZOCI_KRED mit der Lieferanten-Nr. enthalten ist.

5. Tabelle ZOCI_KRED pflegen mit SM30

Tabellensicht-Pflege: Einstieg

Pflegedialog suchen

Table/Sicht: ZOCI_KRED

Datenbereich einschränken

- keine Einschränkungen
- Bedingungen eingeben
- Variante

Anzeigen **Pflegen** Transport Customizing



Key-User-Berechtigung erforderlich!

Sicht "Kreditoren OCI-Schnittstelle"

Kreditoren OCI-Schnittste...

Kreditor
522010
531729
534359

Sobald weitere Lieferanten über Exklusivkataloge (NICHT Exklusiv-Abwicklung) eingebunden werden sollen, muss deren Kreditoren-Nr. hier eingetragen werden.

6. Sicherheitsdatenblatt übernehmen

Kategorien ▼

zurück: zum vorherigen Sortiment [zur vorherigen Suche \(MAUL Schreibplatte DIN A4 231 quer\)](#) [zum vorherigen Produkt \(Dichtungsmittel Auto 500ml\)](#)
Startseite > Elektronik, Elektrotechnik > Lager 102 > 24 - Kfz-Zubehör / Navigation > Autozubehör > Wartung & Pannenhilfe > Artikel

Slime Reifendichtmittel Pkw

(Weitergeleitet von [Suche „Slime Reifendichtmittel Pkw“](#))

Produktinformationen



Artikel-Nr.: 102-857342-BP
Hersteller: Slime
Herst.-Nr.: 10917
EAN/GTIN: 716281500251

 **Sicherheitsdatenblatt**

 Suchbegriffe: Slime.10917.10917

Reifendichtmittel
Nachfüllflasche für das Reifen-Reifenreparaturset oder auch als Ersatz des originalen Reifendichtmittels geeignet.

1. Per rechter Maustaste das Kontextmenü zum SDB öffnen, ‚Verknüpfung kopieren‘ wählen.

- Öffnen
- In neuer Registerkarte öffnen
- In neuem Fenster öffnen
- Ziel speichern unter...
- Ziel drucken
- Ausschneiden
- Kopieren
- Verknüpfung kopieren**
- Einfügen
- Zu Favoriten hinzufügen...
- Eigenschaften

2. Per STRG|V die Verknüpfung in die entstehende Banf-Position in die Positionsnotiz kopieren.

Position [10] Slime Reifendichtmittel Pkw

Materialdaten Mengen und Termine Bewertung Kontierung Bezugsquelle Status Ansprechpartner Texte Anlieferadresse

Positionstexte	T..
•  Positionstext	
•  Positionsnotiz	
•  Anlieferungstext	

https://www.mercateo.com/pdf/Conrad/000857342-si-01-de-DICHTUNGSMITTEL_AUTO_500_ML.pdf

7. Kontenfindung zur Warengruppe

Sicht "Warengruppen: Vorschlag für Nichtlagerpositionen im Einkauf"

Warengrp	Warengruppenbez	BewKI	EkWSchl
900	ANLAGEN	1000	
C1900	Informations-, Kommu	1100	
C2000	Packmittel	3031	
C2200	Bautechnik	3208	
C2300	Maschinenelement, Be	3034	
C2400	Büromaterial, Büroei	303B	
C2500	Dienstleistung	303B	
C2700	Elektro-, Automatisi	3034	
C3000	Hilfsstoffe, Additiv	3030	
C3200	Labormaterial, Labor	3030	
C4000	Arbeitssicherheit, U	3032	
DUMMY	Artikel ohne WG	1100	

Im Customizing unter:
 Materialwirtschaft
 Einkauf
 Materialstamm
 Erfassungshilfe für Positionen ohne Materialstammsatz



Key-User-Berechtigung erforderlich!

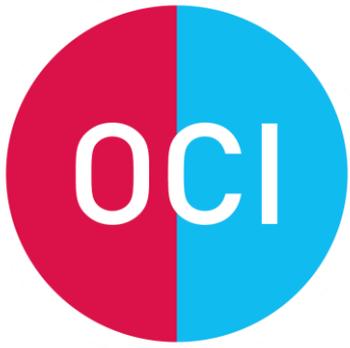
Im Customizing unter:
 Materialwirtschaft
 Bewertung und Kontierung
 Kontenfindung
 Kontenfindung ohne Assistenten
 Automatische Buchungen einstellen

Konfig. Buchhaltung pflegen : Autom. Buchungen - Konten

Buchungsschlüssel Vorgänge Regeln

Kontenplan **LUV** Kontenplan Lehmann & Voss & Co.
 Vorgang **GBB** Gegenbuchung zur Bestandsbuchung

Kontenzuordnung				
Bewertungs...	Allg. Modifik...	Bewertungs...	Soll	Haben
0001	VBR	1000	199990	199990
0001	VBR	1100	70999	70999
0001	VBR	3000	410400	410400
0001	VBR	3010	440100	440100
0001	VBR	3030	410100	410100
0001	VBR	3031	415000	415000
0001	VBR	3032	424000	424000
0001	VBR	3033	426901	426901
0001	VBR	3034	440100	440100
0001	VBR	3035	440103	440103
0001	VBR	3036	440105	440105
0001	VBR	3037	440300	440300
0001	VBR	3038	440600	440600
0001	VBR	3039	443000	443000
0001	VBR	303A	480000	480000
0001	VBR	303B	485000	485000



Onboarding

oder automatisieren



Kick Off

- Mercateo Checkliste



OCI

1. Einrichtung Testumgebung
2. Customizing gem. Anleitung
3. Testen, testen, testen



Go Live

1. Transport in das Live-System
2. Let's go!



Bestellanforderung anlegen

Belegübersicht ein Pers. Einstellung



Bestellanforderung Bezugsquellenfindung

Kopf



St...	Pos.	K	P	Material	Kurztext	Menge	ME	T	Lieferdatum	Warengp	Werk	Lagerort	El...	Anforderer	BedarfsNr.	Wunschliefer	Fst.Lieferant	L
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				
		L									Lehmann&V...		T...	BS				

SAP Transaktion: ME51n

Position



Optimieren

oder überflüssig machen



Optimieren

oder überflüssig machen



EDI Bestellungen

- EDI Dienstleister
- Testumgebung einrichten
- Testen, testen, testen



EDI Gutschrift-Verfahren





Optimieren

oder überflüssig machen



EDI Bestellungen

- EDI Dienstleister
- Testumgebung einrichten
- Testen, testen, testen



EDI Gutschrift-Verfahren

- Lieferanten definieren
- Preise reduzieren
- Zahlungsziel standardisieren
- Lieferanten freigeben



Exklusiv-Abwicklung



 **HARRY WEGNER**
DIE TECHNISCHE GROSSHANDEL

 **martens & Augustin**

 **Henry Fölschow**
Büro- und Objektzeichnungen

 **VWR**
We Enable Science

 **zajadacz**
ELEKTROTECHNIK VON A-Z





Optimieren

oder überflüssig machen



EDI Bestellungen

1. Mercateo Checkliste



EDI Gutschrift-Verfahren

1. Einrichtung Testumgebung
2. Customizing



Exklusiv-Abwicklung

- Lieferanten definieren
- Preise reduzieren
- Zahlungsziel standardisieren
- Lieferanten freigeben



Nachträgliche Optimierungen

- Steuerkennzeichen automatisch
- Keine Wareneingangsbuchung
- BANF bis 500,- € automatisch abwickeln
- BANFER automatisch als Empfänger
- Lieferavis
- GWG Anlagegüter automatisch filtern?

Learnings

Lernen Sie von Fehlern, die ein anderer schon für Sie gemacht hat.



Vorbereitung

Nutzer

- Prozesskosten „fest nageln“
- Buchhaltung soll den genauen Aufwand im C-Teile Bereich definieren
- CFO muss „Feuer und Flamme“ sein
- **Besuch Referenzkunden**
 - CFO fehlte bei uns
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
- Nehmen Sie das Komplettpaket!
- Orientieren Sie die Warengruppen an den eClasses
- Niemand wird Ihnen glauben, dass das alles so einfach ist
- Marketing, Marketing, Marketing
- Erklären Sie das WARUM

Mercateo

- Wir Einkäufer sind die Mercateo Sales-Force
- Wir brauchen Zahlen, Daten Fakten, damit wir Mercateo intern gut verkaufen können

Learnings

Lernen Sie von Fehlern, die ein anderer schon für Sie gemacht hat.



Vorbereitung

Nutzer

- Prozesskosten „fest nageln“
- Buchhaltung soll den genauen Aufwand im C-Teile Bereich definieren
- CFO muss „Feuer und Flamme“ sein
- **Besuch Referenzkunden**
 - CFO fehlte bei uns
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
- Nehmen Sie das Komplettpaket!
- Orientieren Sie die Warengruppen an den eClasses
- Niemand wird Ihnen glauben, dass das alles so einfach ist
- Marketing, Marketing, Marketing
- Erklären Sie das WARUM

Mercateo

- Wir Einkäufer sind die Mercateo Sales-Force
- Wir brauchen Zahlen, Daten Fakten, damit wir Mercateo intern gut verkaufen können



Onboarding

Nutzer

- Alle Details vorher klären
- Checkliste von Mercateo bereits in der Vorbereitungsphase einfordern
- ALLE zur Verfügung stehenden Parameter nutzen (BANFER Adresse, Steuerkennzeichen)

Mercateo

- Checkliste online als Formular ausfüllbar mit direkter Verlinkung auf technische Hintergründe
- Checkliste auf jeden Fall im Vorfeld zur Verfügung stellen

Learnings

Lernen Sie von Fehlern, die ein anderer schon für Sie gemacht hat.



Vorbereitung

Nutzer

- Prozesskosten „fest nageln“
- Buchhaltung soll den genauen Aufwand im C-Teile Bereich definieren
- CFO muss „Feuer und Flamme“ sein
- **Besuch Referenzkunden**
 - CFO fehlte bei uns
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
- Nehmen Sie das Komplettpaket!
- Orientieren Sie die Warengruppen an den eClasses
- Niemand wird Ihnen glauben, dass das alles so einfach ist
- Marketing, Marketing, Marketing
- Erklären Sie das WARUM

Mercateo

- Wir Einkäufer sind die Mercateo Sales-Force
- Wir brauchen Zahlen, Daten Fakten, damit wir Mercateo intern gut verkaufen können



Onboarding

Nutzer

- Alle Details vorher klären
- Checkliste von Mercateo bereits in der Vorbereitungsphase einfordern
- ALLE zur Verfügung stehenden Parameter nutzen (BANFER Adresse, Steuerkennzeichen)

Mercateo

- Checkliste online als Formular ausfüllbar mit direkter Verlinkung auf technische Hintergründe
- Checkliste auf jeden Fall im Vorfeld zur Verfügung stellen



Optimierung

Nutzer

- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Setzen Sie Deadlines und kontrollieren Sie die einzelnen Meilensteine – sonst zieht sich das Projekt unnötig in die Länge

Mercateo

- Mehr Informationen zu EDI notwendig
- Grobe Kostenangaben sind hilfreich
- Mercateo-Partner sollten sich viel umfangreicher auf Mercateo.de präsentieren und spezifisch werden (z.B. EDI Checkliste)

Learnings

Lernen Sie von Fehlern, die ein anderer schon für Sie gemacht hat.



Vorbereitung



Onboarding



Optimierung

Nutzer

- Prozesskosten „fest nageln“
- Buchhaltung soll den genauen Aufwand im C-Teile Bereich definieren
- CFO muss „Feuer und Flamme“ sein
- **Besuch Referenzkunden**
 - CFO fehlte bei uns
 - Gleiches ERP inkl. Module (SAP MM/SRM)
 - Volle Integration (EDI, Gutschriftverfahren usw.)
- Nehmen Sie das Komplettpaket
- Orientieren Sie die Warengruppen an den eClasses
- Niemand wird Ihnen glauben, dass das alles einfach ist
- Marketing, Marketing, Marketing
- Erklären Sie das WARUM

Mercateo

- Wir Einkäufer sind die Mercateo Sales-Force
- Wir brauchen Zahlen, Daten Fakten, damit wir Mercateo intern gut verkaufen können

Nutzer

- Alle Details vorher klären
- Checkliste von Mercateo bereithalten
- Vorbereitungphase einplanen
- ALLE zur Verfügung stehenden Parameter nutzen (z.B. Adresse, Steuerkennzeichen)

Mercateo

- Checkliste online als Formular ausfüllbar mit direkter Verlinkung auf technische Hintergründe
- Checkliste auf jeden Fall im Vorfeld zur Verfügung stellen

Nutzer

- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Nehmen Sie einen Berater/Dienstleister, der Mercateo sehr gut kennt!
- Setzen Sie Deadlines und kontrollieren Sie die einzelnen Meilensteine – sonst zieht sich das Projekt unnötig in die Länge

Mercateo

- Mehr Informationen zu EDI notwendig
- Grobe Kostenangaben sind hilfreich
- Mercateo-Partner sollten sich viel umfangreicher auf Mercateo.de präsentieren und spezifisch werden (z.B. EDI Checkliste)

Fragen Sie jemanden, der sich damit auskennt!

Projektmanagement

Arbeit dehnt sich genau in dem Maß aus, wie Zeit für ihre Erledigung zur Verfügung steht.



Vorbereiten
oder nicht das Rad neu erfinden



2 Monate



Onboarding
oder automatisieren



1 Monate



Optimieren
oder überflüssig machen



...

Teil 1: Intransparenz und Maverick Buying sind nur die Spitze des Eisbergs

oder

was haben eine LKW Ladung mit einem Rohstoff für die Produktion mit einem Sicherheitsschuh gemeinsam?

Teil 2: C-Teile Management bei Lehmann & Voss & Co. KG

oder

was kann ein traditionsreiches Unternehmen der Chemie von einem kleinen Onlineshop für Fliegengitter lernen?

Teil 3: Technische Implementierung von Mercateo mit SAP MM

oder

warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?

