



## Fehlerfreie Rechnungen bei Mammut Eine Case Study

FOTO: PR-BILD DES JAHRES 2014 SCHWEIZ: «ICECLIMBING BY NIGHT» VON DER MAMMUT SPORTS GROUP AG (PHOTOPRESS/TH. SENF/MAMMUT)

### Mit einer neuen Rechnungsautomatisierungslösung von Basware wollte Mammut die Abläufe im Unternehmen transparenter gestalten, Zeit sparen und Fehlerquoten senken.

Vor 151 Jahren nahm in Dintikon ein Stück Schweizer Mittelstandsgeschichte seinen Lauf. Kaspar Tanner schloss 1862 seine Seilerlehre ab und legte mit einem Seil den Grundstein für eines der bis heute bekanntesten Unternehmen im Bergsport: Mammut.

Heute erwirtschaftet die Gruppe 70 Prozent des Umsatzes im Ausland und erzielt einen Gesamtumsatz in Höhe von rund 233 Mio. Franken. Die weltweit verkauften Produkte werden von diversen Lieferanten aus Europa und Asien produziert und entweder direkt an den Fachhändler oder an das Zentrallager in Wolfertschwenden (DE) transportiert. Die Seile werden ausschliesslich in der Schweiz hergestellt. Über 20'000 Rechnungen gingen dort im Jahr 2012 ein; das sind 15 Prozent mehr als im Vorjahr.

Das verursachte nicht nur Arbeit, sondern resultierte in Mahnungen, weil Rechnungen nicht im vorgegebenen Zeitraum bearbeitet und beglichen wurden. Aus der Not geboren entwickelten

die Mitarbeiter eine Schattenbuchhaltung: Um nicht den Überblick zu verlieren und keine Rechnungen zu übersehen, wurden alle Dokumente kopiert und mit dem exakten Status in Excel-Dateien festgehalten. Doch so wäre das nicht mehr lange gut gegangen. «Wir wollten mit einer neuen Lösung die Abläufe transparenter machen, Zeit sparen und Fehlerquoten senken», fasst Rohr zusammen. Doch welche Lösung sollte es nun sein? Der Chef-Buchhalter hatte da schon eine Idee.

«Tessi Solutions konnte uns im Laufe weiterer Treffen transparent aufzeigen, dass die Lösungen «Invoice» und «Match» die nötige Flexibilität besitzen, um die Besonderheiten in unserer Rechnungsbearbeitung abzubilden».

Christian Rohr, Head of Accounting Mammut Sports Group

## Mammut Sports Group

Heute erwirtschaftet die Mammut Sports Group 70 Prozent des Umsatzes im Ausland und erzielt einen Gesamtumsatz, der auf über 233 Millionen Franken angestiegen ist. Ca. 50 Prozent des Umsatzes entfällt auf Bekleidung, ein wichtiges Segment sind jedoch nach wie vor Kletterseile, bei denen Mammut der wohl renommierteste Anbieter am Markt ist.

[www.mammut.ch](http://www.mammut.ch)

## Bewegungsfreiheit und Lastenkontrolle

Christian Rohr entschloss sich, einen alten Faden wieder aufzunehmen. *«Vor geraumer Zeit hatten wir Kontakt zu dem Schweizer Systemhaus Tessi Solutions und haben uns einen Referenzanwender angesehen, der Lösungen von Basware nutzte»,* erinnert er sich. *«Doch obwohl es sich auch um ein Bekleidungsunternehmen handelte, war es*

*schwierig, einen Vergleich zu ziehen. Die Prozesse bei dieser Firma waren einfach ganz anders als bei Mammut.»*

Der Bergsportspezialist erhält seine Lieferungen nämlich oft gestückelt, zum Beispiel erst 200 und einige Zeit später 800 Stück. Die zugehörigen Rechnungen sind teilweise 15 Seiten lang und haben dreissig verschiedene Bestellnummern. Eine manuelle Bearbeitung ist bei solchen Abläufen enorm aufwendig. So muss etwa der Wareneingang mit der Bestellung sowie der beiliegenden Rechnung abgeglichen werden. Auch die Beantwortung der Frage, ob die Zahlen mit den Verträgen der Lieferanten konsistent sind, frisst Zeit. Doch Christian Rohr hatte von Tessi Solutions und Basware einen guten Eindruck und fasste nun den Entschluss, hier wieder anzuknüpfen.

Gesagt, getan: Im Dezember 2012 fand der Kick-off für die Implementierung statt, und bereits im August ging das System vollständig in Betrieb. Heute nutzen 116 Mitarbeiter in der Schweiz die neue Lösung. Auch in Wolfertschwenden bei Kempten (DE) findet sie Anwendung. Von der dort



FOTO: «ICECLIMBING BY NIGHT» VON DER MAMMUT SPORTS GROUP AG (PHOTOPRESS/TH. SENF/MAMMUT)

neu ansässigen Vertriebsgesellschaft aus liefert Mammut in alle Welt. Dort prüfen vier Angestellte Fracht und Speditionsrechnungen mit der Automatisierungslösung. Das läuft rund – auch dank des Supports durch Rohr und sein Team: Um die Einarbeitung zu erleichtern, erstellten sie eine schriftliche Anleitung und führten persönliche Trainings durch. Der Head of Accounting bilanziert: **«Auch Abteilungen wie Marketing und Kommunikation, die eine grosse Anzahl an Rechnungen bearbeiten müssen, sind zufrieden mit der Lösung.»**

### Speedklettern durch die Abteilungen

Wie gross die Erleichterung ist, zeigt ein einfaches Zahlenbeispiel: Im Vorfeld machte Christian Rohr sich daran, die Bearbeitungsdauer einzelner Rechnungen zu messen, um Vergleichswerte zu schaffen. Vom Posteingang bis zur physischen Archivierung ergab das 18.6 Minuten pro Rechnung – im Idealfall. Verzögerungen durch Urlaub oder Krankheit blieben hier unberücksichtigt. Mit Basware hat sich nicht nur die Zeit fast halbiert – 11.3 Minuten dauert der Vorgang nun –, sondern auch das Fehlerpotenzial ist gesunken. So sieht der Workflow bei Mammut mit der Automatisierungslösung «Invoice» heute folgendermassen aus: Sämtliche in der Schweiz eingehenden Rechnungen werden vor Ort gescannt. Liegen die digitalen Dateien vor, tritt «Match» in Aktion und gleicht selbstständig die Rechnungen mit Bestellungen und Verträgen ab. So lässt sich prüfen, ob die Lieferanten alle Dokumente richtig erstellt haben – und ob die vereinbarten Konditionen, die der Bergsportausrüster mit ihnen im Vorfeld verhandelt hat, tatsächlich Anwendung finden.

Sind alle Daten korrekt, lenkt «Invoice» die Rechnungen in den Prüfungs- und Genehmigungsprozess. Die Fachabteilungen erhalten elektronische Benachrichtigungen, in denen sie zur Begutachtung der Rechnungen aufgefordert werden. Mit ein paar Klicks können Anwender sie prüfen, kontieren und genehmigen oder ablehnen. Während dieses Vorgangs haben die Mitarbeiter aus der Buchhaltung jederzeit die Möglichkeit, den Status einzelner Rechnungen einzusehen. So lässt sich auch auswerten, ob manche Dokumente unnötig lange liegen. Ist eine Rechnung schlussendlich genehmigt, schickt die Fachabteilung diese einfach ab – ganz ohne einen Empfänger zu bestimmen, wie es etwa bei E-Mails nötig ist: Die Rechnung gelangt ganz von selbst an die richtige Adresse in der Buchhaltung. Es folgen wenige weitere Mausklicks und der Geschäftsfall ist verbucht.



**«Dass wir alle diese Rechnungen manuell bearbeitet haben, bereitete uns teilweise massive Probleme.»**

Vor allem wenn Quartals- oder Jahresabschlüsse bevorstanden, sind Rohr und seine Mitarbeiter aus dem Accounting durch die einzelnen Abteilungen gelaufen.

**«Dort haben wir die Rechnungen dann persönlich eingefordert.»**

Christian Rohr, Head of Accounting Mammut Sports Group

Mit den neuen Lösungen ist Mammut auch im Bereich Rechnungsautomatisierung gut für die Zukunft aufgestellt. Und es war höchste Zeit: In etwa dieselbe prozentuale Steigerung des Rechnungsvolumens wird auch für dieses Jahr erwartet, ganze 15 Prozent. Hier bewährt sich die implementierte Software, da sie den zusätzlichen Aufwand reduziert. Christian Rohr ist der Meinung, dass sich die Anschaffung gelohnt hat: **«Eine Rechnung mit wenigen Mausklicks genehmigen zu können und nicht mehr physisch befördern zu müssen, ist schliesslich eine Vereinfachung.»** •



Kunde

Mammut Sports Group

Stichworte

Transparenz und Beschleunigung in der Rechnungsverarbeitung

Branche

Alpin-, Kletter- und Outdoor-Ausrüstung

Dienstleistungen und Produkte

Basware Kreditoren Workflow

Einführung

2012



FOTO: «ICECLIMBING BY NIGHT» VON DER MAMMUT SPORTS GROUP AG (PHOTOPRESS/TH. SENF/MAMMUT)

Die schweizerische Niederlassung der französischen Tessi S.A. ist 2016 durch den Kauf der RR Donnelley Schweiz entstanden.