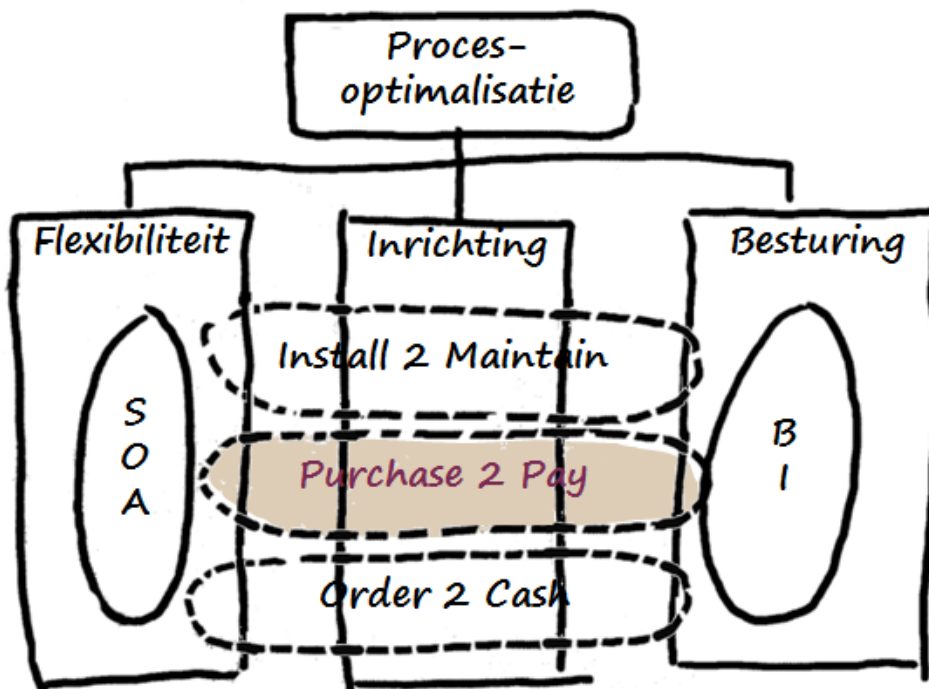


Purchase to Pay Process Scan

SAP Solutions



versie 2009

© Inter Access

Purchase to Pay Process Scan

1. Algemeen

Hoe is de communicatie over de Purchase-to-Pay processen tussen gebruikers, inkoop, de financiële afdeling en leveranciers? Bestaan er “muren” tussen de functionele afdelingen? Lijken verschillende afdelingen hetzelfde te doen? Zijn er vaak (onnodige) escalaties als gevolg van onduidelijke taken en verantwoordelijkheden?

2. Purchase to Pay 2 Process Scan

De P2P Process Scan richt zich op de analyse van het huidige inkoopproces met zijn interacties en op de verbeteringen die daar mogelijk zijn. De processtappen worden in kaart gebracht, inclusief de activiteiten en volgorde. Ook de relaties met aangrenzende processen worden bekeken. De KPI's en de End-to-End inkoopprocessen worden hierbij centraal gesteld.

3. Patendo aanpak

De P2P Process Scan is een snelle manier om inzicht te verkrijgen in het verbeterpotentieel in het complete P2P proces. De uitvoering vindt plaats op basis van onze eigen Patendo methodiek. Patendo volgt een gefaseerde aanpak met als uitkomst heldere en onderbouwde verbetervoorstellen. De fasering die wordt toegepast is: Prepare (scope-afbakening), Create (uitvoering), Check (verificatie) en Act (klaar voor besluitvorming). Hieronder volgt een kort overzicht van de activiteiten die we in de verschillende fases uitvoeren..

1. Prepare

FASE 1

In de Prepare-fase vindt de scope-afbakening plaats. Dit gebeurt in overleg met de opdrachtgever. Er worden algemene vragen m.b.t. de P2P processen gesteld aan proceseigenaren en key users, hoofdprocessen met bijbehorende KPI's en PI's worden benoemd, gebruikte applicaties (zowel SAP als non-SAP) worden geïnventariseerd.

Alle gegevens worden gepresenteerd in een Process Dimension Diagram waarbij de te inventariseren informatie in samenhang zichtbaar is en van waaruit onderbouwd de definitieve scopebepaling kan plaatsvinden.

Niet alleen de inkoopprocessen worden geanalyseerd, maar ook de leveranciersrelatie en de raakvlakken met het financiële proces. Deze vormen de basis voor de uit te voeren analyse die zal leiden tot verhoging van de effectiviteit en efficiëntie en dus tot lagere kosten.

2. Create

In de Create-fase wordt de daadwerkelijke scan uitgevoerd. Er worden interviews gehouden met daartoe aangewezen personen, gerelateerd aan de bij de scope gedefinieerde processen. Alle bevindingen worden opgenomen in een concept P2P Process Scan rapport.

3. Check

FASE 3

De Check-fase toetst de (tussen)resultaten tot nu toe bij de opdrachtgever. Dit betekent dat er een presentatie wordt gegeven aan de opdrachtgever waarin de bevindingen in ruwe vorm worden gepresenteerd en getoetst. Op basis van deze interactieve presentatie kunnen bepaalde aspecten worden bijgesteld of kan worden vastgesteld dat additionele informatie nodig is voor het maken van definitieve conclusies. De verworven informatie wordt vastgelegd in het definitieve P2P Process Scan rapport. Dit P2P Process Scan rapport geeft inzicht in zowel voorgestelde quick wins (terugverdientijd van < 3 maanden) als lange termijn verbetervoorstellen met bijbehorende consequenties voor applicatie(s) en organisatie. Het rapport bevat tevens een onderbouwing van de verwachte tijdsinspanning, het daaraan gekoppelde budget en de verwachte opbrengsten..

4. Act

FASE 4

In de Act-fase stellen we de opdrachtgever in staat om, op basis van het definitieve P2P Process Scan rapport, gefundeerde besluiten te nemen om verbetervoorstellen wel of niet, direct of later, uit te voeren. Besluitvorming kan ook betekenen dat er wordt besloten om een meer specifieke scan (diep scan) uit te voeren op een bepaald verbetervoorstel om de business case nog verder uit te werken..

| | Prepare | Create | Check | Act |
|--------------|---|--|--|---|
| ACTIVITEITEN | <p>Scoping</p> <p>Algemene vragen over de P2P processen en de communicatie tussen de verschillende partijen (gebruikers, inkoop, de financiële afdeling en leveranciers).</p> <p>Benoemen van de hoofdprocessen en de daarbij behorende KPI's en PI's.</p> <p>Uitnodigen van proceseigenaren en Key-Users door de klant.</p> <p>Vaststellen benodigde input vanuit de klant.</p> <p>Welke applicaties worden er gebruikt ter ondersteuning van de inkoopprocessen. (bijv. SAP, MS Excel, etc.)</p> | <p>Workshop en analyse</p> <p>Het houden van diverse interviews met daartoe aangewezen personen.</p> <p>Analyse van de huidige inkoopprocessen.</p> <p>Analyse van de interactie tussen de betrokken functionele afdelingen.</p> <p>Vaststellen van het verbeterpotentieel.</p> <p>Het vertalen van de verzamelde informatie in het concept P2P Process Scan rapport.</p> | <p>Workshop</p> <p>Het houden van een workshop waarin het concept P2P Process Scan rapport besproken en getoetst wordt.</p> <p>Het maken van een definitief P2P Process Scan rapport met daarin quick wins en verbetervoorstellen met bijbehorende consequenties voor systeem en organisatie.</p> | <p>Besluitvorming</p> <p>In de Act fase maakt de klant een selectie uit de diverse aangeboden quick wins en verbetervoorstellen.</p> |

| | | | | |
|-----------------------|---|--|--------------------|--|
| DELIVERABLES | Scope Process Dimension Diagram met overeengekomen scope | Rapportage van bevindingen Concept P2P Process Scan Rapport | Presentatie | Definitief P2P Process Scan rapport |
| GEMIDDELDE INSPANNING | 0,5 dagen | 3 dagen | 2 dagen | 0,5 dagen |

Contactgegevens

Inter Access is een IT dienstverlener met kennis van pragmatische oplossingen op het gebied van complexe procesketens. Als u met ons de dialoog wilt aangaan, bel dan 035-6888400 of stuur een email naar sap@interaccess.nl voor een nadere kennismaking en presentatie.

Inter Access B.V.

Colosseum 9, 1213 NN Hilversum

Postbus 840, 1200 AV Hilversum

T 035 - 6 888 400, F 035 - 6 888 444

info@interaccess.nl

www.interaccess.nl/sap

