

ANWENDERBERICHT

BINDER

home of chains since 1910

BINDER - home of chains since 1910

In 1910 gründete Friedrich Binder das gleichnamige Unternehmen mit Sitz im Baden-Württembergischen Mönstheim. Heute, in vierter Generation geführt, ist BINDER Marktführer für Schmuckketten in Deutschland und größter Produzent im Bereich der Creolen. Ihre hochwertigen Schmuckstücke exportiert BINDER rund um den Globus - selbstverständlich mit dem Label „Made in Germany“: das gesamte Produkt, vom Draht bis zum fertigen Collier, wird im eigenen Haus produziert. So entstehen hochwertige Ketten mit einzigartigem Charakter und überzeugenden Qualitätsmerkmalen.

Die Zusammenarbeit mit der Trauringmanufaktur egf schafft seit 2013 neue Synergiepotenziale. Gemeinsam werden innovative Legierungen, Maschinen und Exportstrategien entwickelt und auf internationalen Messen präsentiert.

Auch in Zukunft werden Tradition und Innovation das Unternehmen leiten. Der Fokus liegt auf der Digitalisierung von Technik und Vertrieb, konsequenter Automatisierung, stetiger Optimierung von Prozessen und Produktentwicklung.

Aus dem Dokumenten- wird ein Informationsmanagement

Bereits in 2009 - im Zuge des Systemwechsels auf abas ERP - führte man im Hause Friedrich Binder die erste DMS-Lösung ein. „Uns ging im wahrsten Sinne des Wortes der Platz aus. Wir brauchten eine digitale Lösung und abas hat zu diesem Zeitpunkt EASY DMS empfohlen“, erinnert sich der damalige Projektleiter Andreas Rüd, der heute in der Binder Gruppe (egf & BINDER) für IT und Prozesse verantwortlich ist.

Das stetige Wachstum des Unternehmens und der Zusammenschluss zur Binder Gruppe veränderte die Anforderungen an die Software-Lösungen jedoch schnell. Mit den Schwerpunkten „Invoice-Management“ und „Workflow“ begaben sich Andreas Rüd und sein Projektteam auf die Suche nach einer skalierbaren Lösung für ganzheitliches Informationsmanagement - sowohl für BINDER als auch für die egf Manufaktur.



AUF EINEN BLICK

BRANCHE

- ▶ Hersteller von Schmuckketten und Creolen

DIE LÖSUNG IM FOKUS

- ▶ Informationsmanagement
- ▶ Invoice- und Workflow-Management

EINFÜHRUNG

- ▶ 2020

BENUTZER AKTUELL

- ▶ 60

EINSATZBEREICHE

- ▶ Einkauf
- ▶ Logistik
- ▶ Marketing
- ▶ Produktmanagement
- ▶ Technik
- ▶ Vertrieb

LÖSUNGSMODULE

- ▶ ELO ECM Suite
- ▶ ELO Business Logic Provider (ELO BLP)
- ▶ ELO Business Connect (ELO BC)
- ▶ ELO DocXtractor

BESONDERHEITEN

- ▶ Ablösung von easy-Archiv
- ▶ 360°-Integration in abas ERP
- ▶ Projekteinführung mit der FastPass-Methodik



„Gemeinsam mit ACTIWARE haben wir unseren Rechnungseingang digitalisiert. Die Rechnungen werden gescannt, deren Inhalte erkannt und zur Weiterverarbeitung in einen Workflow gegeben. Durch diesen Prozess sparen wir Zeit, minimieren Fehler und verpassen ganz nebenbei kein Skonto mehr.“

Andreas Rüd
Bereichsleiter IT & Prozesse, Binder Gruppe

EGF
Manufaktur

ELO ECM, ELO BLP & die Templates überzeugen

Auf einer Messe lernte die Binder Gruppe schließlich die ECM-Lösungen aus den Softwarehäusern ELO und ACTIWARE kennen und schätzen. „Technik darf nicht altmodisch sein: Bedienungsfreundlichkeit für Anwender wie Administratoren spielen für uns eine große Rolle“, lässt Andreas Rüd durchblicken. Und genau damit punktete vor allem die Middleware ELO BLP: „Wir hatten einen Prozess im Gepäck und dieser konnte in kürzester Zeit im Designer konfiguriert werden. Die Technik hinter der Lösung zu verstehen und selbstständig Prozesse zu designen sind für uns echte Mehrwerte.“

Zusätzlich erwies sich der Einsatz des Application Templates für abas ERP als echter Glücksgriff: Statt aufwändiger und teurer Schnittstellenprogrammierung wurde das Application Template eingespielt. Das Template liefert vorgefertigte Anbindungen und Datenintegrationen – die ELO ECM und abas ERP perfekt integrieren. Für die Daten aus dem vorherigen DMS-System wurde in ELO ein eigenes Archiv angelegt, sodass die User problemlos darauf zugreifen können.

Erfolgreiches Invoice-Projekt mit der FastPass-Methodik

An die „sehr gute“ Projekteinführung mit der FastPass-Methodik erinnert sich Andreas Rüd gerne zurück: „Es liegt in unserer Mentalität selbst anzupacken und das konnten wir mit FastPass. Die Testumgebung stand sofort zur Verfügung und der gelieferten Standard konnte in agiler Zusammenarbeit mit ACTIWARE ausgebaut werden. Die Grundstimmung im Projekt war hervorragend, da sich alle Mitarbeitenden aktiv eingebracht haben. FastPass hat sich als sehr schnelle und funktionierende Methodik bestätigt – ein Pflichtenheft dagegen hätte ich gar nicht so genau beschreiben können.“

Statt aufwendigen Analysen und Konzeptprüfungen werden in FastPass starke Standards – Best Practices out of the box – genutzt: mit dem Solution Template Trade steht eine fertige ECM-Organisation (Ablagestruktur, Verschlagwortung, Beleg- und Dokumentenarten) zur Verfügung und das Application Template liefert die Integration.

Projekte starteten so mit einem sehr hohen Fertigstellungsgrad und bieten durch Anpassungen und Erweiterungen dennoch Individualität.

Invoice-Management ohne ELO? „Nicht mehr möglich!“

In der täglichen Arbeit ist es insbesondere das Eingangsrechnungsmanagement, das für die Binder Gruppe unverzichtbar geworden ist. „Der Eingangsrechnungs-Prozess hat die Erwartungen übertroffen – ohne ELO ist das nicht mehr möglich“, ist Andreas Rüd zufrieden.

Im ersten Schritt übermittelt die Finanzbuchhaltung hierzu alle eingehenden Rechnungen an den ELO DocXtractor. Digitale Rechnungen direkt per Drag&Drop, die wenigen Papierrechnungen müssen vorab eingescannt werden. Im Anschluss verarbeitet der ELO DocXtractor alle eingehenden Rechnungen automatisiert: per OCR-Erkennung werden die Inhalte (Absender, Rechnungssumme, etc.) erkannt und die Belege entsprechend klassifiziert.

Für sichere Ergebnisse sorgen unter anderem der Stamm- und Bestelldatenabgleich mit abas ERP. Nach der Verifizierung erfolgt der Export nach abas ERP und gleichzeitig wird der Freigabe-Workflow gestartet. Über verschiedene Workflow-Knoten werden die Rechnungen dem jeweiligen Sachbearbeiter in der ELO ECM Suite zur Bearbeitung und Freigabe angezeigt. Übersteigt eine Rechnung eine gewisse Summe oder ist ein Kreditlimit überzogen, wird der Workflow automatisch an die Geschäftsführung weitergeleitet.

Die Connect Sidebar liefert passgenaue Informationen

Für den Customer Service hat sich insbesondere die ELO Business Connect (ELO BC) Sidebar als Produktivitäts-Antrieb erwiesen. Passend zum jeweiligen Vorgang in abas ERP werden den Service-Mitarbeitern in der Sidebar – die in den Bildschirm integriert – alle Informationen (Schriftverkehr, Belege, Dokumente, etc.) zum Kunden bzw. Auftrag angezeigt.

Neben der Anzeige von Informationen bietet die Sidebar den Mitarbeitern einen weiteren großen Vorteil: auf Knopfdruck können nicht nur E-Mails sowie Dokumente archiviert werden, sondern auch vorgangsbezogene Geschäftsdokumente erstellt werden.

„Zur optimalen Verwendung mussten wir zwar für alle einen zweiten Bildschirm kaufen, aber der Invest hat sich definitiv gelohnt“, schließt Andreas Rüd humorvoll ab.