

ANWENDERBERICHT



SEAT Deutschland Niederlassungen
Berlin · Frankfurt · Hamburg · Stuttgart

„Created in Barcelona - wir sind SEAT!“

Am 9. Mai 1950 wurde SEAT im Industriepark Barcelonas gegründet. Nach der Werkseröffnung am 5. Juni 1953 lief am 13. November der erste Wagen - ein SEAT 1400 - vom Band. In 1982 begann eine Kooperation mit der Volkswagen AG, die sich bis 1986 schrittweise zu einer vollständigen Übernahme von SEAT durch Volkswagen entwickelte. Mit einem Marktanteil von mehr als 3,1% - Tendenz steigend - hat sich SEAT mittlerweile auf den deutschen Straßen etabliert. BMW (12,3%), Mercedes (11,2%) und Opel (10,2%) führen die Statistik der Neuanmeldungen für das Jahr 2018 (Quelle: statista) an.

Einen großen Anteil an dieser positiven Entwicklung hat vor allem die SEAT Deutschland Niederlassungen GmbH mit ihren Standorten in Berlin, Frankfurt, Hamburg sowie Stuttgart. An diesen vier Standorten sind über 270 Menschen - darunter auch zahlreiche Auszubildende - beschäftigt.

Road to ECM: ELO kann mehr als Eingangsrechnungen

„Wir waren auf der Suche nach einer standortübergreifenden Lösung für unsere Eingangsrechnungen - von der Archivierung über die Freigabe bis hin zur Buchung. Da wir unsere Buchhaltung ausgelagert haben und unsere Standorte sehr weit auseinanderliegen, haben wir durch den Belegversand per Post immer sehr viel Zeit verloren“, beschreibt Wolfdieter Pfiffer, kaufmännischer Leiter für alle vier SEAT-Standorte, die Ausgangssituation.

Auf dem Markt informierte sich das Unternehmen mit einem eigenen Projektteam über die verschiedenen Anbieter und Lösungen für ein standortübergreifendes ECM-System. Dabei lag der Fokus neben dem Eingangsrechnungsmanagement auch auf der Einhaltung der internen Richtlinien zur Revisionssicherheit.

Während der Produktvorstellung der ELO-Lösungen durch ACTIWARE stellten Wolfdieter Pfiffer und Benjamin Juelich - ELO-Projektverantwortlicher bei SEAT - schnell fest: „ELO kann mehr als Eingangsrechnungen. Mit ELO ECM können wir alle Akten dezentral erfassen und von allen Standorten darauf zugreifen.“



AUF EINEN BLICK

BRANCHE

- ▶ Automobil

DIE LÖSUNG IM FOKUS

- ▶ Unternehmensweites, ganzheitliches DMS / ECM
- ▶ Vollautomatisiertes Eingangsrechnungsmanagement

EINFÜHRUNG

- ▶ 2017

BENUTZER AKTUELL

- ▶ 140

EINSATZBEREICHE

- ▶ Buchhaltung
- ▶ Einkauf
- ▶ Geschäftsführung
- ▶ Produktion
- ▶ Vertrieb

LÖSUNGSMODULE

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

BESONDERHEITEN

- ▶ 360°-Integration Microsoft Dynamics NAV
- ▶ 360°-Integration in Carlo (Dealer-Management)
- ▶ Standortübergreifendes ECM

„Wir haben eine Problemlösung gesucht und mit ELO gefunden. Täglich erhalten wir weitere Ideen um unsere Prozesse zu optimieren.“

Wolfdieter Pfiffer
kaufm. Leiter, SEAT



Schluss mit Papierordnern und Hängeregistern

Wie ein Großteil der Unternehmen in Deutschland archivierte auch die SEAT Deutschland Niederlassungen GmbH Belege in Papierordnern und Akten in Hängeregistern. Und das für jeden Standort. „Wir hatten eigene Archivierungsräume und Kartons voller Belege in den Kellern. Das war schon ganz schön viel Papier“, erinnern sich Benjamin Juelich und Wolfdieter Pfiffer zurück.

Mit dem Ziel die Unternehmensprozesse effizient und transparent zu gestalten, starteten das SEAT-Projektteam und ACTIWARE Mitte 2017 in die Workshops. Hier wurden alle Prozesse detailliert aufgenommen und beschrieben.

Bereits im September 2017 ging das ELO-Projekt live. Gestartet wurde in der Frankfurter Niederlassung. Die SEAT Niederlassungen in Berlin, Hamburg und Stuttgart wurden im Mai 2018 nachgezogen. „Da alle vier Standorte annähernd die gleichen Prozesse ausführen, haben wir uns für diese Vorgehensweise entschieden“, erläutert Benjamin Juelich.

ELO DocX: vollautomatisches Rechnungsmanagement

„Durch das vollautomatische Rechnungsmanagement haben wir unsere Prozesse enorm optimiert. Wir arbeiten effizienter und haben durch die Digitalisierung der Geschäftsbereiche keine Verluste mehr von Belegen oder Daten“, sind sich Juelich und Pfiffer einig.

Rund 350 Eingangsrechnungen verarbeitet SEAT täglich mit dem Modul ELO DocXtractor. Alle eingehenden Papierrechnungen werden durch einen SEAT-Mitarbeiter eingescannt und an den ELO DocXtractor übergeben. Bei digitalen Rechnungseingängen findet die Übergabe automatisiert statt. Im nächsten Schritt extrahiert und klassifiziert der ELO DocXtractor via OCR-Erkennung die Beleginhalte und prüft diese auf ihre Plausibilität. Per VPN schaltet sich anschließend der externe Buchhalter der SEAT Deutschland Niederlassungen GmbH auf das System, verifiziert die Beleginhalte und stößt Workflows an.

Die Workflows steuern die passenden Prüfergruppen an, die den jeweiligen Beleg prüfen, kontieren und freigeben, ehe diese in der Warenwirtschaft und der ELO ECM Suite archiviert werden.

Standortübergreifende digitale Fahrzeugakten

Mit der Digitalisierung aller Fahrzeugakten hat die SEAT Deutschland Niederlassungen GmbH eine weitere große Optimierung in der täglichen Arbeit erfahren. „Alle Verkäufer können von ihrem Standort aus auf die Fahrzeugakten zugreifen. Wenn ein Fahrzeug heute von beispielsweise Berlin nach Frankfurt verkauft wird, ziehen wir die Fahrzeugakte beziehungsweise die Fahrzeughistorie auf Knopfdruck um“, beschreibt Benjamin Juelich die neuen Möglichkeiten.

Die Fahrzeugakten werden durch das SEAT-Team ebenfalls eingescannt und mit einem Barcode-Aufkleber versehen. Dieser Barcode ist für jedes Fahrzeug individuell, sodass eine eindeutige Zuordnung stattfindet. Auch Dokumente die der Fahrzeugakte zu einem späteren Zeitpunkt hinzugefügt werden müssen, werden durch die Anbringung des Barcode-Aufklebers passend archiviert.

„Wenn wir uns ein Fahrzeug im Dealer-Management Carlo aufrufen, erhalten wir in der CONNECT Sidebar alle dazugehörigen Informationen - wie die Fahrzeugakte“, freut sich Wolfdieter Pfiffer über die sofortige Verfügbarkeit aller relevanten Informationen.

Besonderes Highlight: die CONNECT Sidebar

Die CONNECT Sidebar (ELO Business Connect) hat sich im täglichen Einsatz als besonders wertvoll herausgestellt. Nicht nur, weil sie alle Dokumente passend zum Vorgang im Dealer-Management anzeigt, sondern weil sie die Möglichkeit zum vorgangsbezogenen Erstellen von Dokumenten (Word, Excel, E-Mail) bietet.

„Per Klick auf eine Kachel erstellen wir heute Dokumente zum jeweiligen Vorgang. Auf diese Dokumente haben später auch andere Mitarbeiter Zugriff, sodass wir eine Transparenz erreichen die vorher nicht möglich gewesen ist“, freut sich der kaufmännische Leiter, für den auch die Mandantenfähigkeit sehr wichtig ist. Jede der vier Niederlassungen ist ein eigener Mandant, sodass die Berechtigungen gezielt gesetzt werden konnten.

„Wir gehen schlichtweg davon aus, dass wir mit ELO weiteren Wachstum realisieren können“, schließen Juelich & Pfiffer zufrieden.