

Anker Logística y Carga übernimmt für seine Kunden die unterschiedlichsten Transportaufgaben auf dem See-, Luft- und Landweg. DocuWare automatisiert alle Preisanfragen an Überseespeditionen und setzt so Ressourcen für weiteres Wachstum frei.



**Alexander Bernal, IT-Manager,
Anker Logística y Carga, Bogotá,
beseitigt Prozess-Engpässe und ermöglicht
weiteres Wachstum:**



„Von der Eingabe einer Kundenanfrage in die Frachtsoftware bis zum Versand der Preisanfragen an die Überseespeditionen vergingen früher mehrere Stunden. Mit DocuWare dauert das rund 30 Sekunden. Die frei gewordenen Ressourcen setzen wir für das weitere Unternehmenswachstum ein.“



Land:	Kolumbien
Branche:	Transport / Logistik
Plattform:	Cloud
Abteilung:	Einkauf
Integration:	Cargowise (Frachtsoftware)

Neben dem Hauptsitz in Bogotá unterhält Anker Logística weitere Niederlassungen in Kolumbien sowie in Panama, Mexiko, Guatemala und Costa Rica. Seit Frühjahr 2023 automatisiert der internationale Logistikdienstleister seine Prozesse mit DocuWare Cloud und spart dadurch viel Arbeitszeit ein. Pro Mitarbeiter:in stehen täglich etwa drei Stunden für andere Aufgaben zur Verfügung.

Um die jeweils besten Angebote zu erhalten, kommunizieren die etwa 100 Mitarbeiter:innen des Logistikunternehmens kontinuierlich mit Kunden auf der einen und Frachtunternehmen auf der anderen Seite. Früher wurden Angebote für Kunden und Preisfragen an Speditionen manuell erstellt. Dazu nahm der Vertrieb eine Kundenanfrage entgegen, übertrug die Daten in eine Frachtsoftware und erstellte daraus eine PDF-Datei mit allen relevanten Informationen. Diese ging an die Preiskoordination, wo die Mitarbeiter:innen ähnlich dem Einkauf die jeweils besten Konditionen mit den Überseespeditionen aushandelten. Nach internen Regeln müssen mindestens drei Speditionen kontaktiert werden. Theoretisch hätte es für die Preisfrage ausgereicht, die PDF-Datei einfach weiterzuleiten. In der Praxis reagieren die meisten Überseespeditionen jedoch aufgrund

des schnellen Tagesgeschäfts nicht auf Anfragen, bei denen sie die Informationen erst aus einem angehängten Dokument herauslesen müssen. So blieb den Mitarbeiter:innen in der Preiskoordination nichts anderes übrig, als für jede Anfrage die Daten aus der PDF-Datei zu kopieren, um sie anschließend wieder in eine E-Mail einzufügen und in Textform an die Speditionen weiterzuleiten. Bei bis zu 150 Preisfragen pro Tag bedeutete dieser umständliche Prozess einen erheblichen Zeitverlust, der umso problematischer war, als es bei Anker nur drei Mitarbeiter:innen in der Preiskoordination gegenüber mehr als 20 Vertriebsmitarbeiter:innen gibt und diese bei Überlastung schnell zu einem geschäftskritischen Engpass wurden. In der Transportbranche ist es üblich, dass Anfragen innerhalb von 24 Stunden mit einem Angebot beantwortet werden. Dauerte die Transportanfrage bei Anker jedoch zu lange, wurden Kundenaufträge automatisch storniert. Um den Prozess effizienter zu gestalten, evaluierte das IT-Management mehrere Softwareprodukte, doch keines schien das Problem wirklich lösen zu können – bis man auf DocuWare stieß. Die individuelle Lösungspräsentation des Vertriebspartners überzeugte. Zudem konnte DocuWare Cloud den Vergleich in puncto Einführungszeit und laufende Kosten für sich entscheiden. So entschied sich Anker im Frühjahr 2023 für den Einsatz der Cloud-basierten Lösung.

„Ein besonderer Vorteil des DMS ist, dass die Lösung sich vollständig an unsere Prozesse anpasst. So mussten wir kaum etwas ändern und konnten auch nach der Einführung wie gewohnt weiterarbeiten.“

„Vor dem Einsatz des Dokumentenmanagement-Systems waren Überstunden an der Tagesordnung. Vor allem in der Preiskoordination kamen unsere Mitarbeiter:innen kaum vor 20 Uhr aus dem Büro. Auf Dauer eine Überlastung, die auch dem Unternehmen schadet und schnell zum Burnout führt.“

„DocuWare ist sehr intuitiv und einfach zu bedienen. In der Administration können wir Workflows einrichten und sind nicht auf externe Hilfe angewiesen. Das allein gibt uns das Vertrauen, die Lösung künftig ohne Probleme unternehmensweit einzusetzen.“

Versand von Preisfragen in 30 Sekunden

Mittlerweile arbeiten alle Mitarbeiter:innen aus Vertrieb und Preiskoordination mit DocuWare. Der Vertrieb überträgt die Daten einer Frachtanfrage zwar noch in die bei Anker eingesetzte Software Cargowise, legt die daraus erzeugten PDF-Dateien aber sofort in einem von DocuWare überwachten Ordner ab. Bei der Archivierung liest das DMS alle in den Dokumenten enthaltenen Informationen aus und validiert sie, beispielsweise den Start- und Zielort des Transports, die Anzahl der zu transportierenden Wareneinheiten oder das Vorhandensein sämtlicher Kontaktdaten. Fehlen Informationen, informiert DocuWare den Vertrieb. Ist alles vollständig, versendet das DMS die Preisfragen automatisch an die von der Preiskoordination ausgewählten Speditionen und fügt die relevanten Daten in der gewohnten Struktur, also ohne manuelles Kopieren und Einfügen, in den E-Mail-Text ein.

Schnellere Angebotserstellung

Die Zeit für die Angebotserstellung hat sich dank DocuWare drastisch verkürzt. Bereits wenige Augenblicke nach der Dateneingabe in Cargowise werden die Preisfragen automatisiert an die Überseespeditionen versendet. Engpässe und Verzögerungen werden so komplett vermieden. Anker hat ausgerechnet, dass pro Mitarbeiter:in etwa drei Stunden täglich für andere Aufgaben zur Verfügung stehen. So kann sich die Preiskoordination voll auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren: das Aushandeln der jeweils günstigsten Konditionen. Dank dieser Effizienzsteigerung ist Anker in der Lage, deutlich mehr Transaktionen abzuwickeln und organisch zu wachsen.



Mehr erfahren: start.docuware.com