

Nachdem zunächst eine dringende Anforderung aus dem Einkauf zur digitalen Unterstützung beim Prüfen von Lieferungen erfüllt wurde, arbeiten inzwischen nahezu alle Unternehmensbereiche, insbesondere Vertrieb und Kundenservice, mit DocuWare.



Helmut Smykalla, kaufmännischer Leiter bei der CAMBRO Presswerk Köngen GmbH, Unterensingen, hat papiergebundene Prozesse in Einkauf, Vertrieb und Kundenservice digitalisiert:



„Das DMS macht einen großen Unterschied in der täglichen Arbeit: Ich kann mir am Bildschirm alle Unterlagen zu einem Auftrag anschauen. Früher hätte ich dafür nachfragen müssen und jemand hätte in den Ordnern nach den Belegen gesucht. Jetzt stehen alle relevanten Belege zu einem Auftrag mit einem Klick zur Verfügung.“



- Land:** Deutschland
- Branche:** Industrie (Kunststoff)
- Plattform:** Cloud
- Abteilung:** Einkauf, Vertrieb, Kundenservice, Buchhaltung, Geschäftsführung
- Integration:** SAP Business One, Outlook

Der schwäbische Hersteller von Tablettis und Isolierbehältern CAMBRO ist in einen internationalen Konzern eingebunden, in dem das Unternehmen europaweit für die Belieferung der Kunden zuständig ist. Mit der Cloud-basierten DocuWare Lösung stehen die kaufmännischen Belege im weltweiten Netzwerk zur Verfügung.

Die CAMBRO Presswerk Köngen GmbH in Unterensingen, unweit von Stuttgart zwischen Wendlingen und Nürtingen gelegen, ist ein führender Hersteller von Tablettis und betreibt darüber hinaus das europaweite Logistikzentrum des international tätigen CAMBRO Konzerns. Krankenhäuser, Kantinen und Gastronomiebetriebe werden mit einem Produktsortiment beliefert, das neben Tablettis unter anderem Serviertische, Regaleinheiten und Produkte für den wärmeisolierten Transport sowie innovative Geschirrspülssysteme umfasst.

Die Papierflut einzudämmen, war dem kaufmännischen Leiter des Unternehmens, Helmut Smykalla, schon lange ein Anliegen. Gestartet wurde das DMS-Projekt im Jahr 2017. DocuWare wurde zunächst eingeführt, um im Einkauf die Ablage von Lieferscheinen zu digitalisieren – mit dem Ziel, nicht nur das Papieraufkommen zu reduzieren, sondern auch schnell auf dem

Bildschirm den Abgleich machen zu können, ob das Bestellte korrekt geliefert wurde. Nachdem diese Aufgabe gelöst war und dem Einkauf eine wesentliche Arbeitserleichterung gebracht hatte, widmete man sich bei CAMBRO eine Zeitlang anderen IT-Fragen, insbesondere der Einführung eines neuen ERP-Systems, da die bis dahin eingesetzte KHK-Lösung vom Anbieter nicht mehr weiterentwickelt wurde.

DMS nach SAP-Integration weiter ausgebaut

Nach der Einführung von SAP Business One zum Jahresbeginn 2020 lag für den kaufmännischen Leiter der Gedanke nahe, „das DMS mit mehr Leben zu erfüllen“. Die Papierablage des Unternehmens umfasste vor der DocuWare Einführung rund 1200 Ordner im Jahr. Neben dem Einkauf entstehen viele Dokumente im Vertrieb, angefangen von der Kundenanfrage über Angebot, Auftragsbestätigung und Rechnung bis zum Ablieferungsbeleg der Spedition und dem zugehörigen Schriftverkehr.

Aber neben dem Vertrieb der selbst hergestellten Produkte (Tablettis und Isolierbehälter) im DACH-Gebiet (Deutschland, Österreich, Schweiz) hat die deutsche CAMBRO-Gesellschaft, die 85 Mitarbeitende beschäftigt, vor rund zehn Jahren mit dem Umzug des europäischen Zentrallagers an den Standort in Unterensingen den europäischen Kundenservice für die Muttergesellschaft

„Wir hatten immer das Problem, dass ein Haufen Dokumente nach Amerika geschickt wurde. Das haben wir mit der Cloud-Lösung behoben; indem wir hier Sachen einscannen, auf die unsere Muttergesellschaft in USA zugreifen kann.“

„Die Suchfunktion von DocuWare erspart uns viel Zeit. Statt in der Registratur in Ordnern zum Beispiel nach einem Lieferschein zu suchen, können wir mit unterschiedlichsten Suchbegriffen den fraglichen Beleg sekundenschnell auffinden.“

übernommen. Dafür werden die im Kundenservice benötigten Dokumente, sprich die kompletten Verkaufsunterlagen, teils aus den IT-Anwendungen heraus, teils durch Scannen, ins elektronische Archiv überführt. So stehen dem Kundenservice, der mit dem CRM-System des Konzerns arbeitet, alle Unterlagen digital zur Verfügung. Zum größten Teil – Smykalla schätzt den Anteil auf über 85 Prozent – liegen die Dokumente heute bereits digital vor, für das Scannen der restlichen Unterlagen werden Multifunktionsgeräte von Ricoh genutzt.

Bereichsübergreifende Benefits

Durch die Digitalisierung haben sich auch bereichsübergreifend wichtige Vorteile ergeben. So ist das Suchen heute im Vergleich zum Papierarchiv wesentlich effizienter und effektiver. Bei Kundenanfragen zu einem Auftrag – wenn der Kunde beispielweise sagt, dass bei der Rechnung der Preis nicht stimmt – muss nicht lange gesucht werden: Angebot, Bestellung und Rechnung zu dem Auftrag werden schnell an den Bildschirm geholt und verglichen. Auch für eine Außenprüfung des Finanzamts ist man

bestens gewappnet. Da werde ja gerne nach Einzelbelegen gefragt, erklärt der kaufmännische Leiter. Dafür müsse man heute nicht mehr in die Registratur gehen, den Ordner und dann den entsprechenden Auftrag heraussuchen.

Fazit

Helmut Smykalla hebt die große Zeitersparnis in vielen täglichen Prozessen und die Transparenz hervor, die das DMS gebracht hat. Die Verfügbarkeit der Informationen sei ein Riesenfortschritt und dass diese durch die Cloud-basierte Lösung überall problemlos abgerufen werden könnten, ein wichtiger Mehrwert für den Konzern. Und sichtbar ist der Fortschritt auch räumlich: Statt der früher 1200 Ordner, die jährlich anfielen, seien es heute noch etwa 50, schätzt Smykalla.

„Rund 40 Prozent beträgt die Zeiteinsparung in den Prozessen, die wir mit dem DMS digitalisiert haben.“



Mehr erfahren: start.docuware.com