

Auf Kundenbedürfnisse und Marktänderungen rasch und flexibel reagieren - das ist die Stärke der Maxx Stahl GmbH, einem oberösterreichischen Stahlhändler. Mit DocuWare Cloud hat das Unternehmen seine Prozesse nicht nur in der Administration, sondern insbesondere auch im Vertrieb beschleunigt.



Roland Reisinger, IT-Verantwortlicher bei der Maxx Stahl GmbH in Oberösterreich, hat Prozesse in Administration und Vertrieb mit DocuWare optimiert:



„Durch Digitalisierung erhöhen wir die Agilität, die ein Stahlhändler benötigt, um den wechselnden Gegebenheiten auf der Angebotsseite und den individuellen Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.

Mit der Cloud-basierten DocuWare Lösung sparen wir unter anderem Zeit und Geld im Vertriebsprozess, da wir in nur wenigen Sekunden Zugriff auf alle Dokumente zum jeweiligen Kunden haben.“

**maxx**
STAHL GMBH

Land:	Österreich
Branche:	Handel (Stahl- und Eisenwaren)
Plattform:	Cloud
Abteilung:	Geschäftsleitung, Administration, Vertrieb, Lager, Produktion, Buchhaltung
Integration:	BMD, büro+

Das 1997 gegründete Stahlhandelsunternehmen bedient ein überaus breites Spektrum von mehr als 1.700 Kunden aus verschiedensten Branchen - von kleinen Handwerksbetrieben und Stahlbauern über Bauunternehmen, Werkzeugmacher und Automatenhersteller bis hin zu großen Industrieunternehmen aus dem Automotive-Bereich.

Daher ist das Sortiment riesig, das am Hauptsitz in Weißkirchen an der Traun auf einer Gesamtfläche von 13.500 Quadratmetern und zusätzlich in einem auf rostfreie Edelstähle spezialisierten Lager in Pichl bei Wels bereitgehalten wird. Ein weiterer Standort ist Salzburg, wo sich eine Vertriebsniederlassung befindet. Anfang des Jahres 2022 wurde zudem ein drittes Lager in Sattledt eröffnet. Die eigenen Sägeparks in Weißkirchen, Pichl und Sattledt ermöglichen es, beachtliche Sägeaufträge ins Haus zu nehmen und just in time zu fertigen. Neben Partnerschaften mit Herstellern wie etwa Dörrenberg Edelstahl aus Deutschland wird das Material auch von großen Werken aus aller Welt bezogen.

Die Herausforderung im Stahlhandel besteht darin, eine sehr differenzierte Nachfrage mit einem schwankenden Angebot optimal in Einklang zu bringen. Eine weitgehend zum

Erliegen gekommene Nachfrage, beispielsweise infolge der Corona-Krise, wird von einem rasanten Boom abgelöst, bei dem dann das Angebot der Stahllieferanten sehr spärlich ist. Durch eigene umfangreiche Lagerhaltung und Fertigungskapazitäten ist Maxx Stahl sehr flexibel. Zur Agilität des mittelständischen Stahlhändlers mit über 40 Beschäftigten trägt auch die Prozessoptimierung bei, die nach der Gründung des zusätzlichen Standortes in Pichl zum Jahresende 2018 geplant wurde. Das Volumen der Eingangsrechnungen war auf über 500 Rechnungen monatlich gestiegen. Neben den Eingangsrechnungen sollten auch die im eigenen Warenwirtschaftssystem büro+ von microtech erzeugten Ausgangsrechnungen sowie Bestellungen, Lieferscheine, Angebote, Auftragsbestätigungen und diverse weitere Schriftstücke automatisch archiviert werden. Auch zur Buchhaltung, die von externen Dienstleistern mit der Software BMD erledigt wird, sollte eine Schnittstelle bestehen.

Klare Cloud-Strategie

Eine Referenzinstallation des autorisierten DocuWare Partners brachte die Entscheidung für DocuWare, und zwar in der Cloud-Version, wie Roland Reisinger erklärt, der neben seiner

„Für uns kam nur eine Cloud-Lösung in Frage, da wir unsere Prozesse möglichst ortsunabhängig gestalten wollten - ohne lokale Server, Speicher und Softwaresysteme mit den damit verbundenen Wartungsprozeduren und Updates.“

„Unser Verkaufsteam kann bei neuen Aufträgen äußerst schnell nachvollziehen, welche Bestellungen der Kunde bisher getätigt hat und von welchem Lieferanten das Material bezogen wurde. Der komplette Akt mit allen zugehörigen Dokumenten steht sofort zur Verfügung. Das Zusammensuchen aller notwendigen Unterlagen nahm vor Einführung der DocuWare Cloud schon mal 30 Minuten in Anspruch.“

Tätigkeit im Stahlvertrieb für die IT verantwortlich ist. Bei Maxx Stahl wird bereits seit mehreren Jahren auf ortsunabhängige Lösungen gesetzt: Die Beschäftigten können per Terminal-Server-Verbindung von überall auf die IT-Anwendungen zugreifen.

Der Rechnungseingangs-Prozess wurde mit der DocuWare Cloud umgehend automatisiert. Die heute zu 99 Prozent per E-Mail und PDF eingehenden Rechnungen werden in Outlook vom Dokumentenmanagement-System, kurz DMS, überwacht und wandern automatisch in den DocuWare Briefkorb. Dort wird die Rechnung von einer Mitarbeiterin mit einem Zahlungsziel versehen, vorkontiert und entsprechend für die Finanzbuchhaltung vorbereitet. Gleichzeitig wird die Rechnung dem jeweiligen Besteller zugewiesen und somit eine Prüfung des entsprechenden Lagerzugangs angestoßen. Abschließend werden die Buchungstapel mit den vorkontierten Rechnungen aus DocuWare zur finalen Buchung in die Buchhaltungssoftware importiert.

„Die Ortsunabhängigkeit der IT-Systeme hat dem Unternehmen während der Pandemie-Einschränkungen die nahtlose Weiterarbeit ermöglicht. DocuWare Cloud fügt sich perfekt in diese Umgebung ein.“

Schneller Zugriff auf kompletten Vorgang

Der mehrgleisige Workflow-Prozess hat dem Unternehmen, wie Reisinger erklärt, eine Vielzahl von Vorteilen gebracht: In der Administration werden beim Rechnungseingang nicht mehr, wie früher üblich, Überstunden gemacht, sondern stattdessen bleibt Zeit für andere Aufgaben. Bis Mitte 2022 ist das Archiv bereits auf über 280.000 Dokumente angewachsen. Durch die Vergabe von Auftragsnummern kann ein kompletter Akt mit allen zugehörigen Dokumenten blitzschnell übersichtlich angezeigt werden. Das bringt große Zeit- und Geldersparnisse, sagt Roland Reisinger.



Mehr erfahren: [docuware.com](https://www.docuware.com)