

Der rumänische Fleischproduzent Elit kontrolliert über 4.000 Liefer- und Rechnungsdokumente mit einem vollautomatischem DMS. Forderungen werden so schneller eingetrieben, offene Außenstände reduziert.



**Dan Buda, Vertriebsleiter,
Elit, Alba Iulia,**

**reduziert mit DocuWare Cloud Rückläufer im
Forderungsmanagement fast vollständig:**

„Insgesamt konnten wir die Anzahl an fehlenden Rechnungs-Rückläufern um sagenhafte 97 Prozent verringern und unsere Außenstände entsprechend reduzieren. Der Cashflow wuchs im selben Zeitraum um eben diesen Betrag an.“



Land: Rumänien
Branche: Produktion
Plattform: Cloud
Abteilung: Rechnungswesen

Mit über 1.800 Angestellten und mehr als 15 Jahren Erfahrung ist Elit ein Schwergewicht im rumänischen Fleischgeschäft und seit kurzem Teil der globalen Smithfield-Gruppe. Monatlich produziert das Unternehmen mehrere Tausend Tonnen Frischfleisch und Fleischprodukte. Über verschiedene Distributionszentren beliefert Elit Kunden weltweit.

Das deutliche Unternehmenswachstum der vergangenen Jahre in Folge eines breiteren Produktportfolios führte auch auf der Logistikkseite zu einem Anstieg der täglichen Auslieferungen. Über 4.000 Lieferscheine und Ausgangsrechnungen werden täglich erstellt und gemeinsam mit der Ware verschickt. Der Kunde bestätigt auf diesen Dokumenten den Warenerhalt, anschließend gehen die unterschriebenen Papiere ans Unternehmen zurück. Für die Rechnungsabteilung des Unternehmens bedeutete dieses Vorgehen bisher einen enormen operativen Aufwand. Denn vor dem Einsatz eines Dokumentenmanagementsystems (DMS) mussten Mitarbeiter jedes unterschriebene Dokument einzeln und händisch überprüfen. Insbesondere in Konfliktfällen wirkte sich das manuelle Vorgehen negativ auf die Ausstände aus – bis zum Geldeingang vergingen mitunter mehrere Wochen. Hinzu offenbarte ein Produktivitätstest, dass jeden Monat hunderte von Rechnungen unbezahlt blieben – entsprechend

„In einer Konfliktsituation im Forderungsmanagement haben wir mit Hilfe des DMS die nötigen Argumente in Form von Dokumenten sofort parat.“

viele Nachverfolgungen waren die Folge. Mitarbeitern blieb oft nichts anderes übrig, als die betreffenden Papierrechnungen und Lieferscheine herauszusuchen, was sehr aufwändig war. Zudem gingen Unterlagen immer wieder verloren oder waren nicht mehr auffindbar. Aus diesen Gründen machte sich Elit auf die Suche nach einer Lösung, um das Forderungsmanagement produktiver zu gestalten.

Fehler auf null reduziert

DocuWare Cloud bildet heute den kompletten Workflow digital ab. Dabei werden in einem ersten Schritt sämtliche Liefer- und Rechnungsdokumente mit Scannern erfasst. Es wird automatisch erkannt, zu welchem Kunden ein Dokument gehört und die Unterlagen werden entsprechend im elektronischen Archiv abgelegt. Menschliche Fehler oder Dokumentenverluste werden dadurch praktisch auf null reduziert. Anschließend können Mitarbeiter über die Benutzeroberfläche mit verschiedenen Indexbegriffen auf die Belege zugreifen – auch eine Volltextsuche ist möglich. Dank konsequentem Einsatz des DMS konnte der Fleischproduzent die benötigte Bearbeitungszeit einer Rechnung deutlich reduzieren, die Anzahl der Außenstände ist parallel dazu signifikant zurückgegangen. In Konfliktsituationen hat das Unternehmen z. B. die nötigen Argumente in

„Dank DocuWare stehen uns die vom Kunden gestempelten und unterschriebenen Rechnungen heute auf Knopfdruck zur Verfügung. Falls ein Kunde also für die Bezahlung eine Kopie benötigt, so können wir ihm diese innerhalb weniger Sekunden übermitteln.“

Form von Dokumenten sofort parat. Ebenso kann auf einfachste Art und Weise festgestellt werden, welche Lieferscheine bzw. Rechnungen nach der Auslieferung nie vom Kunden zurückkamen. Die Nachforschung dieser Ausstände kostete früher extrem viel Zeit.

Fehlende Rückläufer fast vollständig beseitigt

Die Anzahl der fehlenden Rechnungs-Rückläufer konnte um 97 Prozent verringert werden, offene Außenstände gingen entsprechend zurück. Beides kommt dem Cashflow des Unternehmens zugute. Gleichzeitig sind Vertriebsmitarbeiter durch die verbesserte Kommunikation zwischen Sales und Buchhaltung motivierter und sprechen häufiger mit Kunden als dies früher der Fall war, helfen also indirekt beim Forderungsmanagement. Denn auch heute werden Rechnungen teilweise nicht bestätigt oder zurückgeben. Aber im Vergleich zu früher deckt das Unternehmen diese Fälle innerhalb weniger Tage auf, und der Kunde wird sofort auf die Angelegenheit angesprochen. Das hilft beiden Seiten dabei, Konflikte erst gar nicht entstehen zu lassen, und Elit kommt früher an sein Geld.

„Meine Vertriebsmitarbeiter sind durch die verbesserte Kommunikation zwischen Sales und Buchhaltung motivierter und sprechen häufiger mit Kunden als dies früher der Fall war. Das hilft indirekt auch unserem Forderungsmanagement.“



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