

## ANWENDERBERICHT



### Obst & Gemüse: Erntefrisch aus der Pfalz

Haben Sie sich schon einmal gefragt wo das Obst und Gemüse herkommt, welches Sie im Lebensmittelmarkt wie selbstverständlich in Ihren Einkaufswagen legen? Die Wahrscheinlichkeit, dass der Pfalzmarkt das Obst und Gemüse an den Lebensmittelmarkt Ihres Vertrauens vermittelt hat ist groß.

Auf einer Gesamtfläche von über 15.000 ha werden jährlich mehr als 250.000 Tonnen Obst und Gemüse produziert, Tendenz steigend. Der Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG organisiert Lagerung, Transport, Vertrieb und Verkauf der Ware für die rund 200 aktiven Erzeugerbetriebe, die sich um den Anbau kümmern.

### Mangelhafte Effizienz aufgrund (zu) vieler Papierbelege

Mit den wachsenden Kunden-, Lieferanten- und Verkaufszahlen stieg auch die Anzahl der Papierbelege, die das Unternehmen über Jahre hinweg in verschiedenen Ordnern abheftete. „Das war schon sehr, sehr viel Papier. Neben den langen Bearbeitungswegen der Belegablage stellte sich vor allem das Wiederfinden bestimmter Belege als großer Zeitfresser heraus“, berichtet IT-Leiter Stephan Ackermann über die Zeit vor der DMS-Einführung.

Um die Geschäftsprozesse in allen Bereichen zu optimieren und die Effizienz des Unternehmens zu steigern, entschied sich die Geschäftsführung der Pfalzmarkt für die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems.

Auf der Recherche lag der Fokus insbesondere auf dem passenden Dienstleister, der mit lösungs- und prozessorientiertem Denken, sowie einer starken NAV-Integration überzeugen können musste.

### NAV-Integration: der ELO BLP macht den Unterschied

„Auf einem Messebesuch lief ich Jens Feuring am Stand der ELO Digital in die Arme“, erinnert sich Stephan Ackermann, „ACTIWARE kannten wir schon lange, jedoch wussten wir damals nicht, dass sich das Unternehmen in der Zwischenzeit auf Dokumentenmanagement spezialisiert hatte.“

In persönlichen Gesprächen und Präsentationen überzeugte sich auch die Geschäftsleitung der Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG vom lösungsorientierten Denken und Handeln der ACTIWARE GmbH.



## AUF EINEN BLICK

### BRANCHE

- ▶ Großhandel für Obst und Gemüse

### DIE LÖSUNG IM FOKUS

- ▶ Dokumentenmanagement
- ▶ Workflowmanagement
- ▶ Vertragsmanagement

### EINFÜHRUNG

- ▶ 2014: Belegarchivierung mit Workflow-Management
- ▶ 2017: Vertrags- und Eingangsrechnungsmanagement

### BENUTZER AKTUELL

- ▶ 70

### EINSATZBEREICHE

- ▶ Buchhaltung
- ▶ Qualitätssicherung
- ▶ Service
- ▶ Vertrieb
- ▶ Verwaltung

### LÖSUNGSMODULE

- ▶ ELOprofessional
- ▶ ELO Web Client
- ▶ ELO Business Logic Provider (ELO BLP)
- ▶ ELO Business Connect (ELO BC)
- ▶ ELO DocXtractor
- ▶ Content-Adapter Exchange for ELO BLP

### BESONDERHEITEN

- ▶ 360°-Integration mit Microsoft Dynamics NAV

„Die Suchfunktion der Sidebar ist nicht nur praktisch, sondern durch die Integration mit NAV auch extrem wertvoll. Mit nur wenigen Klicks finden wir selbst alte Belege in Sekundenschnelle wieder.“

Stephan Ackermann, IT-Leiter  
Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG



„Der Funktionsumfang der ELO ECM Suite in Verbindung mit den Handlungsmöglichkeiten der Connect Sidebar und der starken Integration in Microsoft Dynamics Navision war ausschlaggebend“, erklärt Stephan Ackermann die Entscheidung das Projekt mit DMS-Anbieter ACTIWARE zu realisieren.

### Projektrealisierung: Schritt für Schritt zum Erfolg

Ende 2014 starteten die Workshops zur Definition der Belegarchivierung und des Eingangsrechnungsworkflows, die im ersten Schritt des Projektes realisiert wurden. „Durch die langen Bearbeitungswege haben wir in diesen Bereichen früher viel Zeit verloren“, verrät IT-Leiter Stephan Ackermann.

Heute stehen der Pfalzmarkt alle Belege digital zur Verfügung. Die im Workshop definierten Belegarten werden nach dem Druck aus dem ERP-System vollautomatisiert, verschlagwortet und regelbasiert in der automatisch generierten Ordnerstruktur archiviert. Aufwendiger gestaltete sich die Definition des Workflows für die Eingangsrechnungen, der über zahlreiche Knoten verfügt. „Für unsere Buchhaltung ist der Eingangsrechnungsworkflow in Verbindung mit der ECM Suite ein obligatorisches und mächtiges Werkzeug, das durch die E-Mail-Benachrichtigung für verbesserte Bearbeitungszeiten sorgt“, beschreibt Stephan Ackermann die Vorteile des Eingangsrechnungsworkflows.

### Vertragsmanagement liefert den zentralen Überblick

Mit der Einführung des Vertragsmanagements Mitte 2017 realisierte das Unternehmen einen weiteren wichtigen Schritt zum umfassenden Informations- und Handlungsmanagement. Der Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG archiviert seither alle Verträge in der ELO ECM Suite und hinterlegt die jeweilige Vertragslaufzeit. Per Vertragsworkflow erhalten die Mitarbeiter des Unternehmens eine Information, wenn eine Handlung erforderlich ist - beispielsweise bei einem auslaufenden Vertrag.

Vor allem durch die Archivierung der Altverträge hat das Unternehmen einen großen Vorteil erfahren. „Wir haben nun den gewünschten zentralen Zugriff auf alle Verträge. Im Laufe der Jahre haben sich so viele Verträge über das komplette Unternehmen angesammelt, dass uns genau dieser zentrale Überblick verloren ging“, beschreibt Stephan Ackermann einen der Vorteile des Vertragsmanagements.

### Mehrwert erkannt - Servicequalität erhöht

Die eingesetzten Lösungen genießen im gesamten Unternehmen eine hohe Akzeptanz. „Die Durchdringung liegt bei 100%“, freut sich der IT-Leiter, „unsere Mitarbeiter erkennen den Mehrwert.“

Besonders beliebt ist die Connect Sidebar, die sich nahtlos in den Bildschirm des Anwenders integriert. „Die Suchfunktion der Sidebar ist nicht nur praktisch, sondern durch die Integration mit NAV auch extrem wertvoll. Mit nur wenigen Klicks finden wir selbst alte Belege in Sekundenschnelle wieder“, sagt Stephan Ackermann.

Durch die schnelle Verfügbarkeit von Informationen gewinnt das Unternehmen Zeit und erhält per Mausklick Grundlagen für wichtige Entscheidungen. „Wir sind aussagekräftiger und arbeiten deutlich effizienter“, bestätigt Ackermann.

Zusätzlich hat sich durch die gewonnene Zeit bereits ein besonders positiver Nebeneffekt ‚eingeschlichen‘: die Servicequalität hat sich dank regelmäßigen Kundengesprächen merklich erhöht.

### Der DocXtractor ist die vorerst letzte Stufe der Optimierung

Rund 2.500 Eingangsrechnungen - in den Saisonspitzen deutlich mehr - verarbeitet das Unternehmen durchschnittlich im Monat. Noch werden die Rechnungen zentral eingescannt und deren Inhalte per Hand in das ERP-System übertragen. Mit dem ELO DocXtractor - von dem sich IT-Leiter Ackermann „einen großen Satz nach vorne“ verspricht - führt das Unternehmen Ende 2017 das vollautomatisierte Eingangsrechnungsmanagement ein: von der Erfassung bis zur Buchung. Per OCR-Erkennung werden die Inhalte der Rechnung automatisch erkannt, die Belege entsprechend klassifiziert und deren Inhalte auf Plausibilität geprüft.

„Wir wussten bereits in 2014, dass wir den DocXtractor einsetzen möchten. Mit unserer Strategie Schritt für Schritt das Projekt zu realisieren haben wir alles richtiggemacht“, so Stephan Ackermann abschließend, der noch einen entscheidenden Tipp für Unternehmen hat die vor der gleichen Herausforderung stehen, „man sollte ziemlich genau definieren was man mit der Lösung erreichen möchte und trotzdem für Vorschläge vom ECM-Anbieter offen sein.“