

A.B.S. Global Factoring

Case Study



Factoring für den Mittelstand

Die A.B.S. Global Factoring AG kauft in- und ausländische Forderungen deutscher Unternehmen an und stellt ihnen dafür den entsprechenden Betrag bereit. Rund 100 Mittelständler sind heute Kunden des Finanzdienstleisters, dessen Mahnwesen circa 60.000 Forderungen umfasst. Dank integriertem Dokumenten-Management erhalten die Kunden auf Knopfdruck den aktuellen Stand ihrer Forderungen.

Durch die restriktive Kreditvergabe der Banken greifen immer mehr mittelständische Unternehmen bei der Suche nach alternativen Finanzierungen auf Factoring zurück. Seit ihrer Gründung im Oktober 1996 hat sich die A.B.S. Global Factoring AG für ihre Kunden aus dem Mittelstand zu einem Fullservice-Factoring-Spezialisten entwickelt: Der bankenunabhängige Dienstleister übernimmt die Finanzierung der Forderungen und stellt sofortige Liquidität für geleistete Umsätze zur Verfügung. A.B.S. sichert seine Kunden gegen Forderungsausfälle ab und übernimmt auch das gesamte Debitorenmanagement mit Buchhaltung, regelmäßiger Bonitätsprüfung, Mahnwesen und Inkasso.



Anforderungen und Rahmenbedingungen

Als entscheidender Wettbewerbsvorteil hat sich die Fullservice-Strategie der Wiesbadener erwiesen. Von den 21 festangestellten Mitarbeitern sind allein vier in der EDV-Abteilung beschäftigt. Um schnell auf die spezifischen Kundenwünsche eingehen und auf Unternehmenswünsche reagieren zu können, wurde die Factoring-Software von den IT-Experten des Unternehmens selbst erstellt. „Bereits von Anfang an spielte auch das Dokumentenmanagement-System DocuWare eine entscheidende Rolle“, betont Helmut Braun, Leiter EDV & Organisation. „Alles was am Host produziert wird, landet im zentralen Dokumenten-Pool.“ Schon bei der Unternehmensgründung war klar, dass man auf ein Papierarchiv gänzlich verzichten wollte – sonst hätte man ebensoviel Archiv- wie Büroraum einplanen müssen.

Die Lösung

Mit der Unternehmensgründung wurde auch DocuWare eingeführt. Die damit verbundenen Kosten lagen bei circa 75.000 €. Die Implementierung des DMS verlief reibungslos, sie wurde von der EDV-Abteilung der Factoring-Gesellschaft ebenso wie die Anbindung an die Kommunikationssoftware Tobit selbst durchgeführt. Der Schulungsaufwand war aufgrund der einfachen Handhabung des Systems gering. Alle Mitarbeiter des Hauses arbeiten mit der Archiv-Lösung.

Anfangs wurden nur die Fakturen, also die Rechnungskopien der Kunden, elektronisch archiviert, sehr schnell jedoch auch alle anderen Dokumente, etwa Kontoauszüge, Schriftverkehr, Unterlagen für das Debitorenmanagement und die Kreditversicherung sowie die gesamte Finanzbuchhaltung. „Unsere Kunden schicken uns die Kopien der Rechnungen, die sie an ihre Kunden verschickt haben, entweder in Papierform oder als PDF-Datei“, erklärt A.B.S.-Manager Braun. Dies allein sind bis zu 2500 Dokumente pro Tag. Rechnungen in Papierform werden mit einem Canon-Scanner vom Typ DR9080C erfasst, Indizes, beispielsweise die Rechnungsnummer, herausgelesen und als Suchbegriffe dem Archiv übergeben. Rechnungen, die die Kunden im PDF-Format schicken, werden einem im DMS hinterlegten Blanko-Rechnungsformular zugefügt, automatisch verschlagwortet und archiviert.

Sämtliche mit der Factoring-Software erstellten Belege und Auswertungen werden nachts über einen COLD-Lauf im zentralen Dokumenten-Pool abgelegt. Täglich fallen hier bis zu 4500 Dokumente an, zum Beispiel Rechnungen und Briefe oder Buchungen für die Finanzbuchhaltung, aber auch das Debitorenmanagement (Offene-Posten-Liste oder Mahnaufstellung), die Tages- oder Monatsabschlüsse für die Kunden sowie sämtliche Auswertungen für den eigenen Bedarf, etwa über Umsatz oder Zahlungsverhalten der Kunden.

Die Aufgabe

- Zentraler Dokumenten-Pool
- Integration mit Factoring-Software
- Integration mit Rechtsanwaltssoftware
- Integration mit Kommunikationssoftware Tobit
- Online-Archivzugriff für Kunden
- Dokumenten-Workflow zur Optimierung von Abläufen

Eingesetzte Module

- Active Import
- COLD/READ
- Internet Server
- Recognition
- Content Folder



Dank DocuWare kann das Factoring-Institut nicht nur alle Dokumente revisionssicher archivieren, sondern gleichzeitig einen nützlichen Service bieten: „Unsere Kunden müssen über ihre Kunden gut informiert sein“, sagt Helmut Braun. „Wir liefern ihnen dafür stets aktuelle Kennzahlen. So werden in der Nacht für unsere Kunden aus dem Archiv heraus verschiedene Unterlagen erzeugt, zum Beispiel Kontoauszüge oder Übersichten über das Zahlungsverhalten ihrer Kunden.“ Je nach Wunsch können sich die A.B.S.-Geschäftspartner zusätzlich auch Offene-Posten-Listen oder Mahnaufstellungen liefern lassen. Wer welche Unterlagen erhält, ist Parameter-gesteuert. Bei der Versendung bietet die Kommunikationssoftware Tobit eine sehr zeit- und arbeitskraftsparende Lösung: Direkt vom DocuWare-Server werden nachts die Mitteilungen automatisch per E-Mail oder Fax verschickt.

Neben diesem regelmäßigen Informationsdienst kann A.B.S. seinen Kunden durch das DMS noch einen zusätzlichen Service bieten: Über den DocuWare INTERNET-SERVER kann ein Kunde auch selbst online auf seine Daten zugreifen und sich einen Überblick über neueste Zahlungen seiner Kunden verschaffen. „Das funktioniert reibungslos“, bestätigt IT-Experte Braun. Der Kunde gelangt via A.B.S.-Website mit seinem Passwort direkt auf seine Anwendung. So ist für ihn der Blick auf die aktuelle OffenePosten-Liste beispielsweise vor einem Kundenbesuch eine wichtige Information. Denn ob und in welchem Umfang der Geschäftspartner die bisherigen Lieferungen bezahlt hat, ist nicht zuletzt für den Abschluss neuer Geschäfte entscheidend. Der Kunde kann sich mit Hilfe von DocuWare jederzeit auf Knopfdruck einen Überblick über seine eigenen Kunden verschaffen. Dieses Fullservice-Factoring sieht die A.B.S.-Geschäftsleitung als großen Wettbewerbsvorteil an.

Die Vorteile

Durch den automatischen Versand der Kundenmitteilungen per E-Mail oder Fax spart sich das Unternehmen täglich rund 1.000 Euro allein an Portokosten, dazu kommen Papier, Drucker und Arbeitskraft, die nicht benötigt werden. Kundenbetreuer können sich konsequent um die Belange der Kunden kümmern, die Verwaltungsarbeit erledigt das DMS. Die Kundenbetreuer wissen sowohl die Arbeitserleichterung als auch das Know-how, das ihnen DocuWare liefert, sehr zu schätzen.

Die Vorteile

- Kein Papierarchiv
- Höhere Arbeitseffizienz
- Besserer Service

Vor kurzem hat EDV-Fachmann Braun den für das Unternehmen tätigen, externen Rechtsanwalt an den zentralen Dokumenten-Pool angebunden. Die Integration der Kanzleisoftware RA-MICRO in DocuWare war dank standardisierter Schnittstellen kein Problem. Via Internet kann die Anwaltskanzlei jetzt jederzeit auf die elektronischen Kundenordner des Finanzdienstleisters zugreifen. Alle Dokumente einen Mandanten betreffend, etwa Verträge, Schriftverkehr, Mahnwesen oder auch Gerichtskosten, lassen sich auf Knopfdruck einsehen. Im Zuge der Anbindung wurde auch ein Workflow aufgesetzt, um Arbeitsabläufe zwischen Kanzlei und den eingebundenen Mitarbeitern des Finanzdienstleister zu automatisieren und zu beschleunigen.

Fazit

Die Ausgaben für die DMS-Lösung haben sich sofort amortisiert, so Organisationsleiter Braun: „Durch Kosten, die gar nicht erst entstanden sind.“ Schon durch den Verzicht auf Archivräume habe sich DocuWare von Anfang an bezahlt gemacht. Die neuen Sicherheitsmerkmale des DocuWare ENTERPRISE SERVER 5.1 führten zur Umstellung auf diese Version.



„Schon bei der Unternehmensgründung war klar, dass man auf ein Papierarchiv gänzlich verzichten wollte – sonst hätten wir ebensoviel Archiv- wie Büroraum einplanen müssen. Ebenso entfielen die Kosten für einen fest angestellten Archivmitarbeiter von Anfang an. Und allein an Portokosten sparen wir täglich 1.000 €.“

Helmut Braun, Leiter EDV & Organisation, A.B.S. Global Factoring AG



tutum GmbH
Emilienstraße 9
90489 Nürnberg

Ihr persönlicher Ansprechpartner

Florian Körber
+49(0)911 23 55 570
post@tutum.de
<http://www.tutum.de>

Dieses Dokument finden Sie auch unter:

<http://pub.docuware.com/de/abs-global-factoring?contact=r.badaljan@tutum.de>