

leverdy GmbH & Co.KG

Case Study



Millionen von Belegen blitzschnell verfügbar

Die Besonderheiten des deutschen Pressevertriebssystems beschenken dem Grossisten leverdy fast 15 Millionen Dokumente pro Jahr. Diese werden revisionssicher im elektronischen Archiv abgelegt und stehen unternehmensweit mit wenigen Klicks zur Verfügung. Ein Workflow steuert die Prüfung sowie fristgerechte Freigabe aller Rechnungen.

Im Sommer 2014 eröffnete leverdy in Leverkusen das größte Pressevertriebszentrum Deutschlands. Das Unternehmen zählt heute zu den bundesweit fünf größten Presse-Grossisten. Im Jahr 2012 entstand es aus der Fusion des PresseVertrieb Köln und von Probst & Heuser, Wuppertal, die bereits über Jahrzehnte im Markt aktiv waren. Im Jahr 2016 fusionierte leverdy mit dem Düsseldorfer Grossisten Düsseldorfer Pressevertrieb & Leister und beliefert heute täglich etwa 4.700 Verkaufsstellen wie Kioske, Supermärkte, Tankstellen oder auch Bäckereien mit Zeitungen und Zeitschriften – in einem Vertriebsgebiet mit rund 3,9 Millionen Einwohnern und knapp zwei Millionen Haushalten.

leverdy GmbH & Co KG

Branche: Handel/Großhandel

Standort: 51375 Leverkusen

Einsatzbereiche:
Unternehmensweiter Einsatz

Dokumentarten:
Eingangs-/Ausgangsrechnungen, Lieferscheine, Gutschriften, Mahnungen



Anforderungen und Rahmenbedingungen

Bis zu 300.000 Exemplare von insgesamt 5.600 Zeitschriftentiteln liefert leverdy täglich aus. In der modernen Logistikhalle des Pressevertriebszentrums in Leverkusen werden die Zeitschriften und Zeitungen, die die Verlage anliefern, sortiert, verpackt und auf die LKW der Spediteure verladen, die täglich – auch sonntags – die Verkaufsstellen anfahren. „Wir produzieren Unmengen von Lieferscheinen“, erklärt IT-Administrator Reiner Moll. Hochgerechnet sind es rund zehn Millionen Seiten allein an Lieferscheinen pro Jahr, die der Grossist zehn Jahre lang fürs Finanzamt aufbewahren muss. Hinzu kommen rund 4.600 Einzelhandelsrechnungen (EH-Rechnungen), die leverdy wöchentlich per Post, E-Mail oder Fax an die Zeitschriftenhändler verschickt.

Nachlieferungsscheine machen heute weitere rund 1.000 Blatt pro Woche aus. Bei den Sammelrechnungen für die Ketten mit mehreren Filialen fallen 4.000 bis 5.000 Blatt pro Woche an. Und der im Unternehmen separat behandelte Sonntagsmarkt sowie Speditionsabrechnungen und Remissionen von nicht verkauften Zeitschriften produzieren noch mehr aufbewahrungspflichtige Dokumentenarten. Insgesamt häufen sich bei leverdy rund 15 Millionen Dokumente an, die das eingesetzte Warenwirtschaftssystem Phoenix im Jahr produziert.

Ein ungeheurer Pool an Belegen, auf die auch die Abteilung Kundenservice Zugriff benötigt. Helmut Wirths betreut bei leverdy die Großkunden und arbeitet im Kundenservice mit. Er kann sich noch an die Zeit erinnern, als das Rechnungsarchiv auf Mikrofiches existierte. „Da mussten wir Rechnungen mit der Lupe raussuchen.“ Auch die kostenintensive Unterhaltung von Lese- und Reproduktionsgeräten im Zuge der Microverfilmung war ein Grund für die alternative Investition in ein Dokumentenmanagement-System.

Die Lösung

Um das gewaltige Belegaufkommen zu bewältigen, führte der nahe angesiedelte DocuWare-Partner im Jahr 2008 beim damaligen PresseVertrieb Köln in Hürth das DMS ein. Die Schnittstelle zwischen Phoenix und DocuWare wurde ganz einfach und flexibel mit Standardtechnologie eingerichtet. Schritt für Schritt wurden für alle Dokumentenarten elektronische Archive eingeführt, in denen schnell und nach diversen Suchkriterien recherchiert werden kann. Jedes Archiv ist passwortgeschützt, so dass nur den jeweils Berechtigten Zugriff gewährt wird. Alle in Phoenix erzeugten Dokumente werden automatisch indiziert und im zentralen Dokumenten-Pool abgelegt.

Das ist auch für die 18 Mitarbeiter der Abteilung Kundenservice eine große Arbeitserleichterung. Innerhalb weniger Sekunden hat ein Mitarbeiter den Beleg auf dem Bildschirm, den er für den Kunden am Telefon braucht. Und mit wenigen Klicks ist aus dem zentralen Dokumenten-Pool heraus eine Belegkopie per Mail an den Kunden unterwegs. „DocuWare erleichtert uns die Arbeit enorm“, äußert sich Key-Account-Manager Wirths hochzufrieden. An jedem Arbeitsplatz im Kundenservice stehen zwei Bildschirme:

Die Aufgaben

- Integration in Warenwirtschaftssystem Phoenix
- Integration in Buchhaltungssoftware Sage Office Line
- Aufbau elektronischer Archive für verschiedene Belegarten
- Revisions sichere Archivierung
- Digitalisierung von Eingangsrechnungen
- Optimierung der Rechnungsprüfung



Eingesetzte Module

- [Autoindex](#)
- [Barcode & Forms](#)
- [Connect to Outlook](#)
- [DocuWare Mobile](#)
- [DocuWare Import](#)
- [Task Manager](#)
- [Workflow Manager](#)
- [Intelligent Indexing](#)

Auf einem läuft Phoenix, auf dem anderen DocuWare.
Reiner Moll: „Ohne das DMS ist die Arbeit im Kundenservice gar nicht mehr denkbar.“

DocuWare sorgt auch für eine Optimierung der benötigten Speicherorte. Mit seinen integrierten Migrationsworkflows werden Dokumentenbestände nach zeitlichen Vorgaben vom operativen teuren Speicher in kostengünstige Langzeitspeicher übergeben. Dadurch sind die Dokumente mit hohem Zugriff schnell verfügbar und Bestände, auf die nach wenigen Jahren erfahrungsgemäß nur noch selten zugegriffen wird, können automatisch auf günstige Langzeitspeicher ausgelagert werden.



Die Prüfung und Freigabe von Eingangsrechnungen organisiert ein digitaler Workflow. Sämtliche Rechnungen auf Papier werden von Mitarbeiterinnen in der Abteilung zentrale Dienste mit einem Barcode versehen und eingescannt. Mit ihrer Klassifizierung in einer übersichtlichen Eingabemaske werden die Rechnungen dann an den Workflow-Manager übergeben. Per E-Mail eingehende Rechnungen – zum Teil schon im ZUGFeRD-konformen Standardformat – werden von den Lieferanten an ein dezidiertes Postfach gesendet, über eine Outlook-Integration automatisch im Archiv abgelegt und dem entsprechenden Workflow übergeben. Nach Rechnungsprüfung werden sie in der Buchhaltungssoftware Sage Office Line gebucht.

Vorteile

„Früher haben die Geschäftsführer jeden Tag stapelweise Unterschriftenmappen auf dem Tisch gehabt“, schildert Moll die Genehmigungsprozesse. „Wenn der Chef außer Haus war, blieben die liegen.“ Heute können Prüfung sowie Freigabe standortunabhängig, auch mit einem mobilen Gerät, erfolgen. Skontoverluste werden dadurch vermieden und der Cashflow erhöht.

Da die Eingangsrechnungen auf Papier heute kurz nach ihrer Digitalisierung vernichtet werden, hat sich der Platzbedarf für die aufbewahrungspflichtigen Dokumente erheblich reduziert. Ein in der Nachbarschaft von leverdy angemietetes Lager, in dem noch Archivbestände aufbewahrt werden, kann so nach und nach abgebaut und in ein paar Jahren aufgelöst werden, die Miet- und Sachmittelkosten entfallen.

Und Recherchen sind heute ein Kinderspiel: Mit nur wenigen Klicks stehen Belege berechtigten Mitarbeitern zur Verfügung. Aus Sicht der IT werden außerdem die extrem geringen Betriebskosten gelobt, da Installation, Updates und Fehlerbereinigungen ausschließlich auf dem DocuWare-Server erfolgen. An den Arbeitsplätzen der Mitarbeiter entfallen diese administrativen Arbeiten komplett.

Die Vorteile

- Reduzierte Suchzeiten
- Transparenz bei der Rechnungsbearbeitung
- Beschleunigte Arbeitsabläufe
- Verbessertes Service
- Zufriedene Kunden und Mitarbeiter



Fazit

Seit der Einführung arbeitet das DMS bei leverdy absolut zuverlässig. Das freut auch Geschäftsführer Dr. Frank A. Trotz: „Durch den Einsatz von DocuWare haben wir einen vollständig digitalen Workflow unserer Belege implementiert, der Transparenz schafft und für unsere Kunden und Mitarbeiter umfassende Rechercheoptionen bei standortunabhängiger Verfügbarkeit gewährleistet.“ Unternehmensweit werden die Einsatzbereiche der Lösung konsequent erweitert. Das DMS hat sich in jeder Hinsicht bewährt, resümiert IT-Administrator Moll, „und die Mitarbeiter sind auch dank der intuitiven Bedienung sehr zufrieden damit.“



„Durch den DMS-Einsatz haben wir einen vollständig digitalen Workflow unserer Belege implementiert, der Transparenz schafft und für unsere Kunden und Mitarbeiter umfassende Rechercheoptionen bei standortunabhängiger Verfügbarkeit gewährleistet. Wichtig war uns die einfache und flexible Integration von DocuWare in unsere Business-Anwendungen. Unsere operativen Geschäftsprozesse sind so noch schneller, sicherer und kundennäher.“

Dr. Frank A. Trotz, Geschäftsführer, leverdy, Leverkusen



Dieses Dokument finden Sie auch unter:

<http://pub.docuware.com/de/leverdy-gmbh-cokg>

For more information please visit our website at:

www.docuware.com