

case study



hauck GmbH & Co. KG

Wirtschaftlich

Verantwortung tragen

Seit seiner Gründung 1921 hat sich das Traditionsunternehmen hauck zu einem der weltweiten Branchenführer für Kinderausstattungen entwickelt. Durch den konsequenten Einsatz von DocuWare haben die Verantwortlichen damit begonnen, zentrale Geschäftsprozesse zu optimieren und ihre Marktposition zu festigen.

Es ist kein Marktsegment wie jedes andere. Wenn es um die Ausstattung von Kindern vom Tag ihrer Geburt bis ins Kindergartenalter geht, sind neben Qualitätskriterien auch die Werte, die Kultur und das Image einer Herstellermarke entscheidende Erfolgsfaktoren. „Unsere Entwickler haben beim Design neuer Baby- und Kinderprodukte in den vergangenen Jahren ein ausgezeichnetes Gespür sowohl für die Bedürfnisse der Eltern, als auch für den Zeitgeist entwickelt. Mit der sukzessiven Umstellung von bisher papierbasierten Geschäftsprozessen auf Dokumenten-Management mit DocuWare werden wir nun auch den steigenden Bedürfnissen unserer Vertriebspartner nach hoher Flexibilität und schnellen Reaktionszeiten gerecht“, erläutert Hans-Jürgen Lutze, IT-Leiter der oberfränkischen hauck GmbH & Co. KG.

Prozessdarstellung

Die Anfang 2005 im Rechnungswesen in Betrieb genommene elektronische Archivlösung betrachtet Lutze dabei nur als den ersten Schritt. Durchschnittlich 300 Rechnungen und Gutschriften werden täglich via COLD/READ direkt aus dem Warenwirtschaftssystem UPOS, das auf einer AS/400 läuft, in den zentralen Dokumenten-Pool übertragen. Etwa 375.000 Altbelege aus den vergangenen fünf Jahren konnten – da die entsprechenden Spool-Dateien noch vorhanden waren – mittels DocuWare ACTIVE IMPORT problemlos in das DocuWare-Archiv übernommen werden. Fünf Sachbearbeiter haben so blitzschnellen Zugriff auf ein umfangreiches Altarchiv und die gesetzlichen Vorgaben einer reversionssicheren Archivierung werden erfüllt. Dadurch, dass viel weniger Raum benötigt wird, fallen erhebliche Kosten weg. „Indem wir weniger Papier produzieren, leisten wir darüber hinaus einen Beitrag zum Umweltschutz“, erklärt Lutze. Bereits im ersten Jahr haben sich, so die Kalkulation der Verantwortlichen, die Investitionen in die Archivlösung amortisiert.

Sukzessiver Ausbau

Zwei Ausbaustufen stehen auf der To-do-Liste: Die elektronische Archivierung von Auftragsbestätigungen und Lieferscheinen. Ähnlich den Rechnungen erfolgt der Export von Auftragsbestätigungen direkt vom ERP-System in den zentralen Dokumenten-Pool. Da Lieferscheine im Lager jedoch häufig mit handschriftlichen Bemerkungen zu Spe-



ditionen, Palettenzahlen oder nicht vorrätiger Ware ergänzt werden, werden die Lieferscheine eingescannt. Über einen aufgedruckten Barcode wird dann der Bezug zur zugehörigen Auftragsbestätigung und Rechnung hergestellt. Sachbearbeiter können auf diese Weise auf Knopfdruck Anfragen von Vertriebspartnern beantworten und angefragte Dokumente sofort per E-Mail oder Fax versenden.

Fazit

Das erste Zwischenresümee fällt nach Angaben von Lutze durchgängig positiv aus. „Die Erfahrungen sowohl unserer Sachbearbeiter, als auch die Resonanz unser Partner zeigen, dass wir mit der Entscheidung zugunsten DocuWare die richtigen Weichen gestellt haben.“

Die Aufgabe

- Integration mit Warenwirtschaft UPOS
- Archivierung des umfangreichen Altarchivs
- Erfüllung gesetzlicher Forderungen

Eingesetzte Module

- DocuWare
- ACTIVE IMPORT
- COLD/READ
- RECOGNITION

Die Vorteile

- Weniger Lagerraum
- Optimierte Geschäftsprozesse
- Besserer Service

“

Unsere Sachbearbeiter können dank DocuWare auf Knopfdruck Anfragen beantworten und angefragte Dokumente sofort per E-Mail oder Fax versenden. Die schnellen Reaktionszeiten werden von unseren Vertriebspartnern sehr geschätzt.

”

Hans-Jürgen Lutze,
IT-Leiter,
hauck GmbH & Co. KG

Für weitere Informationen
besuchen Sie uns auf
www.docuware.com

