

SCHLOSS-GARAGE.COM

## Anwenderbericht

### Nicht nur bei Autos gilt: schnell, automatisch & zuverlässig

«Mussten wir unsere Verkaufsdossiers früher durch Copy-Paste der Referenznummer in einem Ordner suchen, so erledigen wir dies heute über die Kundenakte unseres CRMs mit einem Klick.»

Christian Maier, Geschäftsführer, Schloss-Garage Winterthur AG





Nicht nur bei Autos gilt:  
schnell, automatisch & zuverlässig

**Die SCHLOSS-GARAGE Winterthur AG wird heute in 4. Generation durch Christian Maier geführt. Sie hat sich inhaltlich, örtlich und gebäudetechnisch stets weiterentwickelt. Natürlich müssen da auch interne, organisatorische Prozesse mithalten können. Daher war die Digitalisierung des Kreditorenprozesses ein Muss, um mit der kontinuierlichen Modernisierung des Betriebes mithalten zu können.**

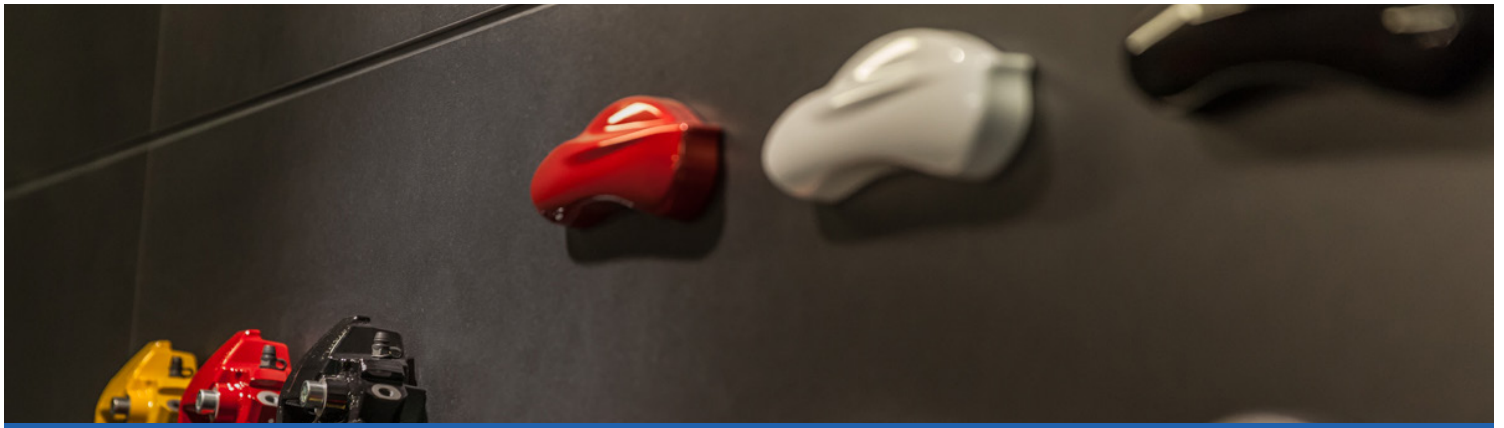
### **Mobilität, die Freude macht**

Julius Maier legte um 1900 mit dem Verkauf von Fahr- und Motorrädern den Grundstein für die bis heute andauernde Erfolgsgeschichte. Die SCHLOSS-GARAGE-Familie findet mit ihren 23 Mitarbeitenden (davon ein Drittel Auszubildende) einfach für jeden Kunden die beste Lösung. Als Nummer 1 und Vorreiter-Garage für Alfa Romeo und Abarth bietet sie die grösste Auswahl und Erfahrung der Schweiz. Mit Leidenschaft garantiert die SCHLOSS-GARAGE Mobilität, die Freude macht. Um dies erreichen zu können, müssen auch die Lieferanten passen.

Die SCHLOSS-GARAGE strebte explizit nach einer Digitalisierung ihres Kreditorenprozesses. Christian Maier, Geschäftsführer der SCHLOSS-GARAGE erläutert im Detail: «Wir suchten nach einer Lösung, welche in unsere Buchhaltungslösung (SAGE) integrierbar ist, Rechnungskopien unseres ERP (Filaks Plus) ablegen kann und in unsere CRM-Lösung (Swilog CRM) integrierbar ist. Wir wollten generell das Papier in unserer Administration reduzieren, die manuelle Ablage eliminieren und Arbeitszeit einsparen.»

Daher suchte die SCHLOSS-GARAGE in ihrer zukünftigen Digitalisierungslösung nach drei wesentlichen Faktoren:

1. Compliance: Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen zur Dokumentenaufbewahrung
2. Integration: volle und einfache Integration in die bestehende Systemlandschaft
3. ROI: Rechtfertigung der Kosten durch gewonnene Effizienz



## Digitalisierter Kreditorenprozess

### Die implementierte Lösung

Wie bereits beschrieben existierte in der SCHLOSS-GARAGE eine Systemlandschaft, in die sich das neue System einfügen sollte. Das führende System war dabei die Lösung CRM.Car aus dem Hause Swilog GmbH. Dabei handelt es sich um eine modulare CRM-Software, die speziell auf die Verwaltung von Kunden-, Interessenten- und Fahrzeugdaten in der Automobilbranche zugeschnitten ist.

Da sich für die Verwaltung der Kreditorenprozesse in der SCHLOSS-GARAGE bislang noch kein Tool im Einsatz befand, verliess sich das Unternehmen auf die Empfehlung der Swilog GmbH. Diese lautete ganz klar: Alos Solution AG mit der Dokumenten-Management-Lösung DocuWare. Damit ging auch eine Integrationszusage einher, die das reibungslose Zusammenspiel aller Lösungen garantieren sollte. Zudem ist Alos Solution der Anbieter, der die beste Schnittstelle zwischen DocuWare und SAGE 200 anbietet. Diese Implementierung ist vielfach Projekt-erprobt und geht reibungslos und professionell vonstatten. Auf diese Weise fügt sich DocuWare tatsächlich wie ein Puzzle-Teil in die bestehende Systemlandschaft ein, ohne Änderungen der bisherigen Systeme zu erfordern.

DocuWare ist das moderne Dokumenten-Management-System für professionelles Enterprise Content Management. Durch den Zugriff auf die wichtigen, in Dokumenten enthaltenen Informationen optimieren Unternehmen ihre Geschäftsprozesse – zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort.

Christian Maier führt aus: «Seit 2018 nutzt die SCHLOSS-GARAGE DocuWare zur digitalen Verarbeitung unserer Kreditorenbelege, zur Verwaltung spezieller Dokumententypen, zur Archivierung all dieser Dokumente, unserer Debitorenrechnungen, unserer Verkaufsdossiers und diverser anderer Dokumententypen.»

„Zur Digitalisierung unseres Kreditorenprozesses suchten wir nach einer Lösung, welche in unsere Buchhaltungslösung (SAGE) integrierbar ist, Rechnungskopien unseres ERP (Filaks Plus) ablegen kann und in unser CRM-Lösung (Swilog CRM) integrierbar ist. Wir wollten generell das Papier in unserer Administration reduzieren, die manuelle Ablage eliminieren und Arbeitszeit einsparen.“

Christian Maier  
Geschäftsführer  
Schloss-Garage Winterthur AG





## Nicht nur bei Autos gilt: schnell, automatisch & zuverlässig

Die Schloss-Garage Winterthur AG möchte die Dokumente (vornehmlich Kreditorenrechnungen und Neuwagen-Einkaufsrechnungen) an einem zentralen Ort verfügbar machen. Im DocuWare Archiv werden die verschiedenen Dokumente aus dem bestehenden Programm (FILAKS.PLUS) importiert. Zusätzliche Dokumente und E-Mails können einfach archiviert werden, und werden dadurch an einem zentralen Ort gespeichert und verwaltet.

In Verbindung mit Sage werden die Kreditorenrechnungen mittels der Sage-DocuWare-Schnittstelle erfasst, wobei die Dokumente archiviert werden und jederzeit direkt über Sage aufgerufen werden können.

Aus den im Archiv vorhandenen Dokumente können Dossier, zum Beispiel Verkaufsdossier, zusammengestellt werden, damit zusammengehörende Dokumente einfach gefunden und angezeigt werden können. Ebenfalls können die Dokumente aus dem vorhandenen CRM angezeigt werden.

Die Entscheidung zugunsten DocuWare begründet Christian Maier: «Obwohl die Kosten in einem ersten Schritt nicht durch den erwarteten Effizienzgewinn zu rechtfertigen waren, haben wir uns für die Investition in DocuWare entschieden. Wir wollten Erfahrungen sammeln und mit der schrittweisen Digitalisierung unserer Dokumente und Prozesse beginnen, um langfristig die nötigen Effizienzgewinne erzielen zu können.»

### **Reibungslose Implementierung für schnellen Einsatz**

Bei der Implementierung lag der Fokus zunächst auf dem Kreditorenprozess als Kern der Lösung. Anschliessend – und unter Berücksichtigung der bereits gewonnenen Erfahrung – wurden sukzessive weitere Dokumententypen hinzugenommen.

Christian Maier lobt: «Die Einführung der DocuWare-Lösung hat den Rahmen der zu erwartenden Fragen und Anlaufprobleme eingehalten und sich über rund einen Monat erstreckt.»



## Digitalisierter Kreditorenprozess

Die Benutzerfreundlichkeit von DocuWare schlägt sich auch in der Nutzerakzeptanz unter den Mitarbeitern der SCHLOSS-GARAGE nieder. So kommentiert Christian Maier: «Die Nutzer schätzen den gewonnenen Komfort und sind für die Ausdehnung auf weitere Anwendungsbereiche motiviert.»

### Und wie sieht die digitale Praxis aus?

Aktuell setzt die SCHLOSS-GARAGE DocuWare in den Bereichen Verkauf, in der Buchhaltung direkt und im Kundendienst indirekt ein. Christian Maier erklärt: «Wir verarbeiten und archivieren unsere Lieferantenrechnungen, archivieren unsere eigenen Rechnungen, Verkaufsdossiers und diverse andere Dokumententypen.»

Im bestehenden CRM von Swilog wird der Zugriff auf DocuWare integriert. Mit dieser Integration können die vorhandenen Dokumente zu den Kunden, und zu den Fahrzeugen einfach angezeigt werden.

### Kreditorenrechnungen

Kreditorenrechnungen werden nach dem Erhalt sortiert, auf der ersten Seite mit einem Barcode versehen und mit den vorhandenen Multifunktionsgeräten eingescannt. Anschliessend werden die Belege mit einem Import-Job abgeholt, anhand des Barcodes getrennt und in den Sage Basket gelegt.

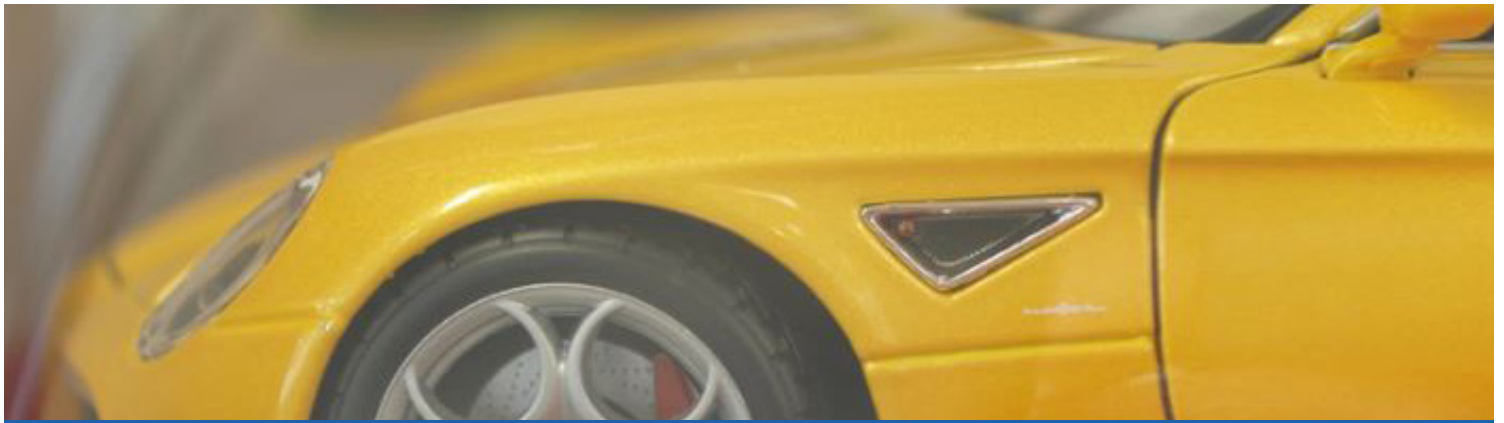
Die Rechnungen werden in der Administration direkt aus dem DocuWare Basket in Sage 200 importiert. Dabei werden die Indexdaten via ESR eingelesen. Bei fehlenden Daten müssen diese in Sage durch die Buchhaltung nacherfasst werden.

Die Sage Integration wurde zunächst ohne einen Freigabe-Workflow vorgesehen. Dabei werden die Kreditorenrechnungen wie bisher in Papierform den Mitarbeiter für die Freigabe übergeben.

„Vor Alos haben wir unsere Lieferantenrechnungen einzeln durch Belegleser erfasst, anschliessend von Hand abgelegt und dann physisch 10 Jahre aufbewahrt. Neu scannen wir die visierten Rechnungen im Stapel und vernichten diese anschliessend.“

Mussten wir unsere Verkaufsdossiers früher durch Copy-Paste der Referenznummer in einem Ordner suchen, so erledigen wir dies heute über die Kundenakte unseres CRMs mit einem Klick.“

Christian Maier  
Geschäftsführer  
Schloss-Garage Winterthur AG



## Nicht nur bei Autos gilt: schnell, automatisch & zuverlässig

Nach der Freigabe werden die Rechnungen gescannt und via DocuWare in Sage eingebucht. Die Rechnungen werden unmittelbar verbucht und ab diesem Zeitpunkt können die Rechnungen direkt aus Sage angezeigt werden.

### Weitere Dokumente

Dokumente aus der Branchen-Software FILAKS.PLUS werden automatisch nach DocuWare importiert und mit den bestehenden Indexdaten versehen. Folgende Dokumententypen können auf diese Art importiert werden:

- Werkstatt- / Service-Rechnungen
- Interne Rechnungen
- Gutschriften
- Verkaufsrechnungen Neuwagen / Occasion-Rechnungen

### Neuwageneinkaufsrechnungen

Rechnungen für Neuwagen können als Dateien von der Plattform vom Lieferanten heruntergeladen werden, die dann direkt in Sage importiert werden können. Zusätzlich werden die Rechnungsbelege verschickt und diese Dokumente werden in DocuWare importiert. Die Rechnungen werden beim Ablegen manuell indexiert. Das bedeutet, dass die Indexdaten vor dem Ablegen der Rechnung erfasst werden müssen. Um Tippfehler zu vermeiden, können die einzelnen Daten vom Dokument kopiert und im Ablagedialog eingefügt werden. Dieser Schritt kann jedoch nicht ohne weiteren Aufwand automatisiert werden.



## Digitalisierter Kreditorenprozess

### Verkaufsdossier

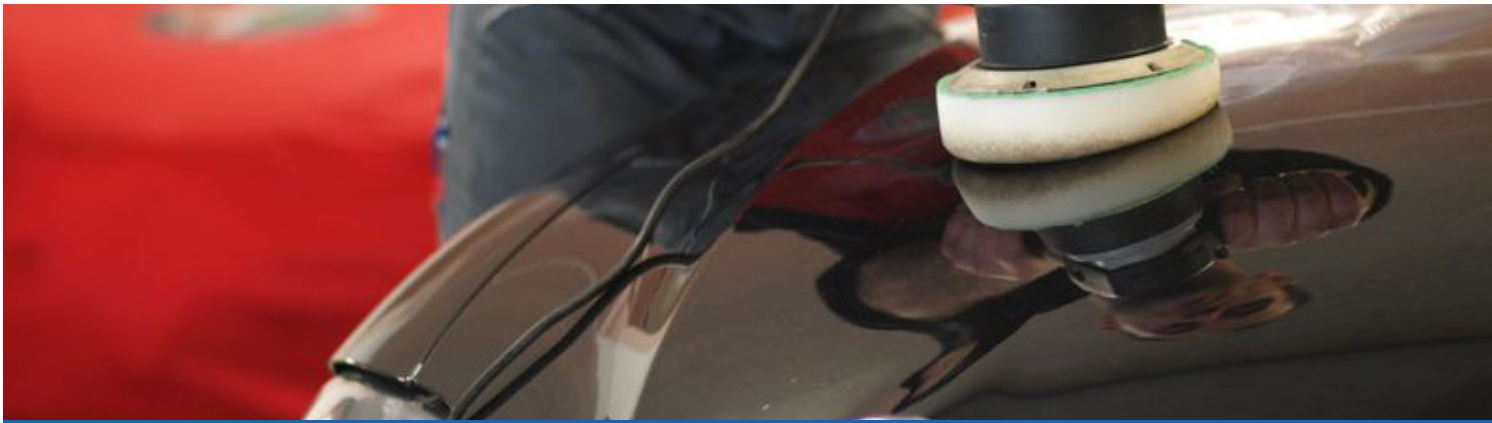
Verkaufsdossier werden nach einem Fahrzeugverkauf zusammengestellt, zusammen gescannt und in dieser Form gespeichert. Dabei werden für den Dateinamen die Chassis-Nummer und das Datum verwendet. Nach dem Scannen der Verkaufsdossier werden die Dokumente automatisch abgeholt. Beim Import in DocuWare werden aus dem Dateinamen die Chassis-Nummer und das Datum ausgelesen und den Indexdaten zugewiesen. Anschliessend werden diese Dokumente direkt archiviert. Zusätzlich wird der Dokumententyp «Verkaufsdossier» ausgewählt.

### Leasing-Verträge

Neu werden die Leasing-Verträge als separaten Dokumente abgelegt, bisher waren diese ein Teil der Verkaufsdossier. Leasing-Verträge werden durch die Leasing-Gesellschaften als PDF verschickt. Diese können entweder direkt mit den E-Mails abgelegt oder manuell in DocuWare archiviert werden. Wie bei den Verkaufsdossiers wird nur die Chassis-Nummer als Index definiert. Ebenfalls wird beim Ablegen definiert, dass es sich um Leasing-Dokumente handelt, damit die Berechtigungen für diese Dokumente speziell geregelt werden kann.

### **Effizienzgewinne in alltäglichen Prozessen**

Vor dem Einsatz von DocuWare wurden Lieferantenrechnungen in der SCHLOSS-GARAGE einzeln durch Belegleser erfasst und anschliessend von Hand abgelegt. Entsprechend der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen wurden diese Dokumente dann physisch 10 Jahre aufbewahrt.



## Nicht nur bei Autos gilt: schnell, automatisch & zuverlässig

Nicht nur nahm dieser Prozess viel Zeit in Anspruch, sondern war aufgrund der manuellen Schritte natürlich auch fehleranfällig. Gleichzeitig war auch keine Volltext-Suche für diese Dokumente möglich, was die Suche nach einzelnen Vorgängen oder bestimmten Stichworten erschwerte. Zudem wurde auch physischer Platz für die Ablage der Altdokumente benötigt.

Seit der Einführung von DocuWare werden die visierten Rechnungen im Stapel eingescannt und anschliessend vernichtet. Durch die digitale Archivierung von kaufmännischen Belegen in einem gemeinsamen elektronischen Archiv stehen den Mitarbeitern alle Dokumente und Informationen differenziert und thematisch strukturiert zur Verfügung. Mit wenigen Mausklicks gelangen wertvolle Informationen innerhalb kürzester Zeit dorthin, wo sie wirklich benötigt. So wird auch das Wissensmanagement im Unternehmen optimiert.

Christian Maier ergänzt: «Mussten wir unsere Verkaufsdossiers früher durch Copy-Paste der Referenznummer in einem Ordner suchen, so erledigen wir dies heute über die Kundenakte unseres CRMs mit einem Klick.»

Auch die Sensibilisierung der Mitarbeitenden für dieses Thema hat bereits deutlich zugenommen und, so Christian Maier: »wird uns Effizienzgewinne an Orten ermöglichen, die wir heute noch nicht kennen«. Dementsprechend sind die Zeitersparnisse enorm und es ist gleichzeitig eine deutliche höhere Transparenz im Kreditorenprozess der SCHLOSS-GARAGE entstanden.



## Schloss-Garage Winterthur / Swilog / Alos

### Schloss-Garage Winterthur AG

Julius Maier legte um 1900 mit dem Verkauf von Fahr- und Motorrädern den Grundstein für die bis heute andauernde Erfolgsgeschichte. Die SCHLOSS-GARAGE-Familie findet mit ihren 20 Mitarbeitenden (davon ein Drittel Auszubildende) einfach für jeden Kunden die beste Lösung.

Als Nummer 1 und Vorreiter-Garage für Alfa Romeo seit 1968 und Abarth seit 2012 bietet sie die grösste Auswahl und Erfahrung der Schweiz. Mit Leidenschaft garantiert sie Mobilität, die Freude macht.

[www.schloss-garage.com](http://www.schloss-garage.com)

### Swilog GmbH

Swilog liefert Software-Lösungen und kundennahe Dienstleistungen vorwiegend für kleine und mittlere Unternehmen sowie für die Schweizer Automobilbranche. Die Philosophie der Swilog verfolgt das Ziel einer einfachen Bedienung der Applikationen sowie individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte und der Firmenstruktur angepasste umfassende Dienstleistungen.

Swilog ist Exklusiv-Partner der Freicon AG in der Schweiz für die FILAKS.PLUS-Lösung. Ausserdem sind sie SAGE-Partner für die Produkte Sage 200 Finanz und Sage 200 Personal.

[www.swilog.ch](http://www.swilog.ch)

### Alos – WE MANAGE INFORMATION

Die Alos Solution AG ist ein ganzheitlicher Lösungspartner, der Unternehmen in der Digitalisierung ihrer Unternehmensprozesse unterstützt. Mit rund 85 Mitarbeitern in der Schweiz und in Deutschland betreut das Systemhaus mehrere tausend Kunden mit teils weltweiten Installationen im Bereich Capture und Enterprise Content Management Lösungen (ECM). Alos ist Teil der KYCERA Document Solutions.

Alos verfügt über mehr als 60 Jahre Erfahrung in intelligenter Dokumentenerfassung und -speicherung. Die Kernkompetenzen des Integrators sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und ECM inklusive gesetzeskonformer Archivierung. Das Leistungsspektrum deckt von der Analyse, der Beratung und dem Projekt-Management über die Konfiguration und Systemintegration bis hin zu Anwenderschulungen, Hardware-Service und Software-Support alle Kundenbedürfnisse ab. Zu den modular skalierbaren Standardkomponenten entwickeln dedizierte Alos Beratungsteams den Kundenanforderungen entsprechend massgeschneiderte Software-Lösungen.

Für seine Kunden analysiert und bildet Alos Prozesse unternehmensweit durchgängig digital ab und garantiert, dass elektronische Workflow- sowie ECM-Systeme immer allen relevanten Compliance-Vorgaben entsprechen.

[www.alos.ch](http://www.alos.ch)



A KYOCERA GROUP COMPANY

## Unsere Kernkompetenzen

- Scan- und Auslesesysteme
- Belegklassifizierung und Routing
- Document-Management
- Invoice-Management
- Workflow-Management
- Dokumenten-Scanner
- Consulting, Projekt-Management
- Support & Vorort-Service



### DEUTSCHLAND

Dieselstraße 17  
D-50859 Köln  
T +49 2234 4008-0  
E [info@allos.de](mailto:info@allos.de)  
W [www.allos.de](http://www.allos.de)



### SCHWEIZ

Bachstrasse 29  
CH-8912 Obfelden  
T +41 43 388 10 88  
E [info@allos.ch](mailto:info@allos.ch)  
W [www.allos.ch](http://www.allos.ch)