

basware

Erfolgreich bei:

Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH



Geringere Kosten und zufriedener Kunde

Die Basware-Lösung reduziert bei Toshiba die Kosten für die Rechnungsbearbeitung um 75 Prozent und stärkt die Bindung zu einem wichtigen Kunden

„Manchmal braucht man einfach einen kleinen Anstoß in die richtige Richtung.“ So fasst Klaus-Dieter Leifgen, IT-Application Manager bei der Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH, die Entscheidung seines Unternehmens zusammen, auf elektronische Rechnungen umzustellen. „Für uns kam dieser Impuls von einem unserer wichtigsten Kunden.“



Klaus-Dieter Leifgen, IT-Application Manager, Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH

Die Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH gehört zu den führenden Anbietern von Produkten im Bereich der IT und Büroausrüstung. Die Palette reicht von multifunktionalen Druck- und Kopiersystemen über Faxgeräte bis hin zu den entsprechenden Softwarelösungen für Dokumenten-Management. Insgesamt sind europaweit rund 515.000 Toshiba-Systeme im Einsatz.

Der Wunsch eines wichtigen Kunden hatte bei Toshiba den Stein ins Rollen gebracht: Anfang 2009 teilte dieser Kunde, einer der größten europäischen Anbieter von Sicherheits- und Facility-Management Services, seinen Lieferanten mit, dass sie auf e-invoicing umstellen werden. Im Zuge dessen wurde auch von Toshiba eine elektronische Zustellung aller Rechnungen gewünscht. Der Sicherheitsspezialist nutzte bereits eine e-invoicing-Lösung des Purchase-to-Pay-Anbieters Basware und bat Toshiba, sich an diesen Basware-Hub anzuschließen.

Alle Rechnungen, die bisher papierbasiert zwischen beiden Unternehmen ausgetauscht wurden, sollten auf elektronischem Weg über Basware zugestellt werden. Diese Bitte und der Wunsch, den guten Kundenkontakt weiterhin aufrecht zu erhalten, waren für Toshiba ausschlaggebend.

„Wir wussten zwar seit längerem, dass wir auf elektronische Rechnungen umsteigen sollten und hatten auch bereits interne Berechnungen zur Kosteneffizienz erstellt - aber uns hatte immer der richtige Zeitpunkt gefehlt“, so Klaus-Dieter Leifgen. „Als der Kunde mit seiner Bitte auf uns zukam, hatten wir den perfekten Anlass, unsere IT-Infrastruktur und unsere interne Verwaltung endlich umzustellen.“ Mögliche Kosteneinsparungen waren eine zusätzliche Motivation für Toshiba.

Anforderungen

- Beziehung zum Key-Kunden aufrecht erhalten
- Kosteneinsparungen durch eine effizientere Bearbeitung der Debitorenbuchhaltung realisieren

Nutzen

- Kosten für die Rechnungsbearbeitung um 75 Prozent reduziert
- Bindung zu Key-Kunden erhöht
- Störungsfreier Einsatz
- Keine Implementierung und Wartung auf Anwenderseite nötig
- Nach Erstprüfung Ausweitung auf weitere Kunden und Lieferanten
- Wettbewerbsvorteil im Vertrieb und der Neukundenakquise

Zahlen & Fakten

- Projektstart Mai 2009, Echtstart November 2009
- Projekt komplett über Basware gesteuert und realisiert
- Erster Kunde als Test: hervorragende Ergebnisse erzielt (einschließlich einer 75 Prozent Einsparungen bei den Kosten für Rechnungsstellung)

System & Lösung

- ✓ Im Einsatz: Basware BT Sender, Oracle E-Business Suite, FTP File Transfer Protocol

Interne Berechnungen hatten gezeigt: Kosten in Höhe von 1,61 Euro fallen für Toshiba an, bis eine Rechnung gedruckt, sortiert, gefaltet, kuvertiert, frankiert und verschickt werden konnte. Eine vergleichbare elektronische Rechnung kostet Toshiba nur 40 Cent.

Der Prozessablauf heute

Toshiba startete im Mai 2009 mit dem Projekt und konnte im November 2009 mit dem elektronischen Versand der Rechnungen an den Kunden starten. Nach aktuellen Berechnungen sind bei Toshiba die Kosten für diese Rechnungen inzwischen um 75 Prozent gesunken, was den Einsatz der



Investition innerhalb von drei Jahren amortisieren wird. Die Rechnungsdaten werden nun direkt aus dem ERP-System bei Toshiba (Oracle E-Business Suite) per FTP-Transfer an einen Hub bei Basware übertragen. Dort werden sie in das vom Kunden benötigte Format konvertiert und inklusive digitaler Signatur direkt versendet. Der Zusammenschluss beider Seiten wurde komplett über Basware gesteuert: „Bei der Implementierung hat Basware hervorragend gearbeitet. Die Ansprechpartner waren sehr kompetent mit viel Know How und haben uns bei der Umsetzung professionell unterstützt. Wir haben uns mit Basware auf einige Vorgaben, wie das Rechnungsformat und die Feldinhalte, geeinigt und unser System entsprechend angepasst. Danach hat sich Basware um alles Weitere gekümmert.“

Bei Lieferanten-Aktivierungen wie diesen koordiniert Basware den kompletten Aktivierungsprozess inklusive Projektmanagement, Kommunikation zwischen beiden Seiten und natürlich den Aufbau der e-invoicing-Funktionen auf der Anbieter-Seite.

Kunde zufrieden - Kosten gespart - Pläne für die Zukunft

„Für uns ist dieses Projekt der Beweis“, sagt Leifgen. „So konnten wir sehen, ob die Basware-Lösung einfach zu implementieren ist, ob alles wie versprochen funktioniert, ob sie leicht zu bedienen ist und ob wir sie auch für andere Kunden nutzen können. Bisher ist die Antwort auf all diese Fragen: Ja. Das System ist jetzt bei uns etabliert, unsere Software ist entsprechend eingerichtet. Jetzt können wir proaktiv auf unsere anderen Kunden zugehen und auch ihnen diese Form der Rechnungszustellung anbieten.“

Zudem wird in vielen Ausschreibungen verstärkt nach elektronischer Rechnungszustellung gefragt, so dass Toshiba hier nun einen klaren Wettbewerbsvorteil hat und auch für potentielle Neukunden gut aufgestellt ist. Und auch in die andere Richtung ist das Unternehmen aktiv: Lieferanten von Toshiba sollen auf Kreditorensseite nun in das System einbezogen werden:

„Wir sind zuversichtlich, dass wir in naher Zukunft das neue System noch weiter ausweiten können und elektronische Rechnungen in unserem Unternehmen, bei unseren Kunden und Lieferanten noch weiter etablieren werden“, sagt Leifgen.

TOSHIBA Leading Innovation >>>

Die Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH ist Teil der weltweit operierenden Toshiba TEC Corporation, die in den verschiedensten Bereichen der High-Tech-Industrie tätig ist. Die Toshiba TEC Corporation ist 1999 durch die Fusion der 1950 gegründeten TEC Corporation und der Toshiba Corporation entstanden. Beide Unternehmen blicken auf eine mehr als 130-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH ist ein führender Anbieter von Produkten im Bereich der Informationstechnologie und Büroausrüstung. Die Palette reicht von multifunktionalen Druck- und Kopiersystemen (sowohl schwarzweiß, als auch farbig) über Faxgeräte bis hin zu den entsprechenden Softwarelösungen für Dokumenten-Management. Der Hauptsitz der Toshiba TEC Germany Imaging Systems ist in Neuss, Deutschland. Von dort werden alle Geschäftsaktivitäten in Europa geleitet und koordiniert. Weitere Informationen finden Sie unter www.toshiba.de/tec

basware

Basware ist führender Anbieter von Software-Lösungen für die Automatisierung von Einkaufs- und Finanzprozessen. Über 1.500 Unternehmen mit insgesamt etwa 1.000.000 Anwendern in mehr als 50 Ländern haben Basware im Einsatz. Das 830 Mitarbeiter starke finnische Unternehmen (Hauptsitz in Espoo) hat Tochtergesellschaften in Europa und den USA. Die deutschen Niederlassungen befinden sich in München und Düsseldorf.

www.basware.de
infode@basware.com

© Copyright 2010
Basware Corporation.