



## Mehr Durchblick dank digitaler Prozesse



*„Mit der ELO Lösung verarbeiten wir heute mehr als 12 000 Kreditorenrechnungen im Jahr – und das vollautomatisiert und digital. Dadurch sparen wir eine Menge Zeit und Kosten.“*

Bülent Erbas  
IT-Leiter, bewa-plast Beck GmbH

Die bewa-plast Beck GmbH hat sich mit der Herstellung von modernen Fenstern aus Kunststoff und innovativen Zubehörprodukten einen Namen gemacht. Dabei setzt das Familienunternehmen auf umweltfreundliche, nachhaltige Lösungen – und mit der **ELO ECM Suite** nun auch auf digitale Unternehmensprozesse.

Im mittelhessischen Mengerskirchen entwickelt und produziert das Unternehmen hochwertige Fenster, Türen und Zubehörprodukte aus Kunststoff für den modernen Wohnungsbau. Besonders wichtig ist der bewa-plast Beck GmbH dabei, auf nachhaltige Lösungen „made in Germany“ zu setzen: So leisten die wärmedämmten Fenster einen wertvollen Beitrag zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes. Darüber hinaus kommen bei der Produktion ausschließlich bleifreie Kunststoffprofile zum Einsatz, die zudem aus konsequent recycelten Materialien hergestellt werden. Bei so viel unternehmerischem Weitblick ist es kaum verwunderlich, dass bewa-plast auch beim Thema Digitalisierung auf eine zukunftsfähige Lösung baut. Mit der Einführung eines Systems für Enterprise-Content-Management – der **ELO ECM Suite** – hat das Unternehmen hierbei einen wichtigen Schritt vollzogen.

# Die Lösung

ein praktischer Mehrwert



## Shortcuts

Land: Deutschland  
Branche: Herstellung und Fertigung

## Das Unternehmen

Mehr als 200 Mitarbeiter fertigen bei der 1952 in Hessen gegründeten bewa-plast Beck GmbH moderne Fenster aus Kunststoff und innovative Zubehörprodukte „made in Germany“.

## Die Herausforderung

Reorganisation der Unternehmensprozesse, automatisierte Rechnungsverarbeitung und Digitalisierung aller Ausgangsbelege

## Lösung

- **ELO ECM Suite** als Basis für die Digitalisierung sämtlicher Unternehmensprozesse
- Digitale Rechnungsverarbeitung mit **ELO Invoice** und dem **ELO DocXtractor**
- Automatisierte Ausgangsbelegarchivierung

## Nutzen

- Mehr Transparenz bei unternehmensinternen Prozessen
- Deutliche Reduzierung der Suchzeiten
- Prozesskostenminimierung dank digitaler Abläufe

## Von der Ein-Mann-Tischlerei zur nachhaltigen Fensterproduktion

Mit der Herstellung von Holzfenstern startete Herbert Beck im Jahre 1952 in seiner Tischlerei die Erfolgsgeschichte des mittelständischen Familienunternehmens. Bereits zwei Jahre später wurde die heutige Hauptproduktionsstätte bezogen und das noch junge Unternehmen erweiterte mit der Produktion von Holzrollläden seine Produktpalette. In den 1960er Jahren erfolgte die Umstellung auf Kunststofffenster sowie -rollläden und die Automatisierung im Produktionsprozess schritt immer weiter voran.

Nach dem Tod des Firmengründers im Jahre 1986 übernahmen dessen Ehefrau Maria mit den drei Söhnen Walter, Erich und Siegfried die Geschicke des stetig wachsenden Betriebs. In den Folgejahren wurde die Produktpalette optimiert und deutlich erweitert. Neue Fertigungsstätten kamen hinzu und das Familienunternehmen setzte mehr und mehr auf nachhaltige Produktionstechniken mit zirkulärer Wertschöpfung: Neue Fenster werden bei bewa-plast seither aus recycelten Fensterprofilen gefertigt – ein wertvoller Beitrag zum Umweltschutz. Heute arbeiten mehr als 200 Mitarbeiter im Unternehmen, die die erfolgreiche Unternehmensgeschichte der bewa-plast Beck GmbH fortschreiben.

## Immer auf der Suche nach innovativen Lösungen

Bereits von Beginn an wollte das Familienunternehmen aus Hessen seine Produktionsprozesse immer weiter optimieren und automatisieren. Sei es bei der Umstellung von Holz auf Kunststoff und schließlich auf recycelte Kunststoffprofile für die Fensterherstellung oder beim Thema Digitalisierung und Vernetzung von Mitarbeitern – die bewa-plast GmbH war immer schon auf der Suche nach zukunftsweisenden Lösungen. So hat sich die Geschäftsleitung im Jahr 2016 auch dazu entschlossen, die Digitalisierung im Unternehmen voranzutreiben und den Fertigungsprozess weitgehend papierlos zu gestalten. Dazu machte man sich auf die Suche nach einem zentralen System, das in der Lage ist, sämtliche Unternehmensprozesse digital abzubilden. Insbesondere der Rechnungseingangsprozess sollte automatisiert und beschleunigt werden. Und schließlich sollten ausgehende Belege ebenfalls digitalisiert und automatisch vorgangsbezogen archiviert werden.



## Branchenexperten am Werk: 3E Datentechnik und ELO Digital Office

Für die bewa-plast Beck GmbH war die Branchenkenntnis des ELO Business Partners 3E Datentechnik GmbH ausschlaggebend dafür, den entscheidenden Schritt in die Digitalisierung im Jahr 2019 mit der **ELO ECM Suite** des Stuttgarter Softwareherstellers ELO Digital Office zu gehen. Durch die optimale Anbindung an die Branchen-ERP-Software 3E-LOOK konnte die ELO Lösung von den Experten der 3E Datentechnik in kurzer Zeit implementiert und produktiv gesetzt werden. Vom zentralen System zur Digitalisierung und Automatisierung sämtlicher geschäftsrelevanter Prozesse profitieren heute Mitarbeiter in allen Bereichen des Familienunternehmens.

## Die ELO ECM Suite – das Fundament zur Digitalisierung

Mit der Einführung der **ELO ECM Suite** als Grundlage und zentrales Repository zur Verwaltung sämtlicher geschäftsrelevanter Dokumente konnte bewa-plast eine Vielzahl an internen Abläufen deutlich beschleunigen. Vertragsdokumente, Bestell- und Lieferscheine sowie viele andere Belege werden nun auftragsbezogen dem jeweiligen Geschäftsvorgang zugeordnet im ECM-System abgelegt. Mit Hilfe der leistungsfähigen integrierten Suchfunktion **ELO iSearch** sind die Mitarbeiter zudem in Rekordzeit in der Lage, sämtliche Informationen zu einem bestimmten Vorgang einzusehen. Das Ergebnis: eine deutlich schnellere Auskunftsfähigkeit und damit ein verbesserter Service für den Fachhandel sowie die zahlreichen Bau-träger und Privatkunden der bewa-plast Beck GmbH.

## Mit intelligentem Rechnungsmanagement zu mehr Effizienz

Das Herzstück des ELO Projekts aber bildet das digitale Eingangsrechnungsmanagement mit der Fachbereichslösung **ELO Invoice**. Die bereits fertig vorkonfigurierte Standardlösung wurde bei bewa-plast in kurzer Zeit in den Produktivbetrieb gesetzt. Die mehr als 12 000 Kreditorenrechnungen im Jahr werden nun vollautomatisiert verarbeitet, wodurch sich der Durchlaufprozess enorm verkürzt. Ein besonders wichtiger Bestandteil der Gesamtlösung ist dabei das intelligente Klassifizierungsmodul **ELO DocXtractor**. Eingehende Rechnungen werden nach ihrer Erfassung unter Anwendung modernster KI-Technologie durch die **ELO DocXtractor**-Software analysiert und entsprechend klassifiziert. Das Modul extrahiert daraufhin sämtliche relevanten Rechnungsdaten auf dem Beleg, gleicht diese mit dem ange-bundenen Branchen-ERP-System 3E-LOOK ab und exportiert die Daten in einen **ELO Workflow** zur Rechnungsprüfung und -freigabe.

## Automatische Ausgangsbelegarchivierung

Über die Schnittstelle zur ERP-Software 3E-LOOK werden darüber hinaus sämtliche kaufmännischen Ausgangsbelege digitalisiert und automatisch zum entsprechenden Vorgang im ELO System abgelegt. Die Mitarbeiter im Unternehmen behalten damit ganz einfach den Überblick über alle Aufträge und können jederzeit in Sekundenschnelle über den aktuellen Auftragsstatus Auskunft geben – eine deutliche Optimierung im Kundenservice.



## Fazit und Ausblick

*„Unsere Mitarbeiter leben die veränderten Prozesse mit Begeisterung – auch deshalb greifen die Vorteile des digitalen Dokumentenmanagements mit der ELO ECM Suite so gut.“*

Bülent Erbas,  
IT-Leiter, bewa-plast Beck GmbH

Die Einführung der **ELO ECM Suite** als zentrale Informationsplattform im Unternehmen war für die bewa-plast Beck GmbH ein voller Erfolg. Die Mitarbeiter des Familienunternehmens haben die veränderten Prozesse mit Begeisterung aufgenommen und gestalten den Weg in die digitale Zukunft aktiv mit.

Zudem freut man sich bei bewa-plast über die äußerst gute Zusammenarbeit mit dem ELO Business Partner. Die Experten der 3E-Datentechnik GmbH haben mit der **ELO ECM Suite** und der Branchenlösung 3E-LOOK ein Gesamtpaket aus einer Hand geschnürt, mit dem Informationen auch über Systemgrenzen hinweg blitzschnell gefunden werden.

Und schließlich sorgen das intelligente Rechnungsmanagement mit **ELO Invoice** sowie das KI-gestützte Klassifizierungsmodul **ELO DocX-tractor** für eine enorme Zeit- und Kostenersparnis bei der Eingangsbearbeitung. Damit kann sich die Geschäftsleitung mit einem guten Gefühl auf ihr Kerngeschäft konzentrieren – die Entwicklung von nachhaltigen Lösungen „made in Germany“ für den modernen Fensterbau.

ELO Digital Office GmbH, Tübinger Str. 43, D-70178 Stuttgart, Deutschland; [info@elo.com](mailto:info@elo.com); [www.elo.com](http://www.elo.com)

Weitere ELO Niederlassungen: [www.elo.com](http://www.elo.com)

ELO®, ELOprofessional®, ELOenterprise®, ELOoffice® und ELO ECM-Suite® sind eingetragene Marken der ELO Digital Office GmbH in Deutschland und/oder anderen Ländern. Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein. Diese Veröffentlichung dient nur der unverbindlichen allgemeinen Information und ersetzt nicht die eingehende individuelle Beratung. Insbesondere können technische Merkmale und Funktionen – auch landesspezifisch – variieren. Aktuelle Informationen zu ELO® Softwareprodukten, Vertragsbedingungen und Preisen erhalten Sie bei den ELO® Gesellschaften und den ELO® Business-Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften von Produkten und sonstigen Leistungen wird seitens ELO® weder gewährleistet, noch garantiert oder als Eigenschaft zugesichert. Jeder Kunde ist allein für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten. Jede Vervielfältigung, Wiedergabe oder sonstige Nutzung ohne vorherige schriftliche Zustimmung der ELO Digital Office GmbH ist unzulässig. © Copyright ELO Digital Office GmbH 2020. Alle Rechte vorbehalten. | 20200421



ELO Business Partner

