



BI Special

7 08 09 10 11 12 13 14 15

120

100

Weitere Themen:

- 49. ICV Congress der Controller 2025
- SAP Business Data Cloud
- EU Data Act
- ITIL: Qual oder Qualität?



Quelle: Bensegger

Projekt des Monats

Papier verkaufen, digital arbeiten

Anbieter für Bürobedarf steigert mit digitalen Geschäftsprozessen Effizienz und Service

BÜROARTIKEL WIE Papier und Drucker verkaufen und gleichzeitig intern auf digitale Prozesse umstellen? Dass das kein Widerspruch ist, macht ein Familienunternehmen aus Oberbayern vor. Denn nur weil Papier und Drucker zum Kernsortiment gehören, heißt das nicht, dass bestimmte interne Prozesse nicht ohne Ausdrucke auskommen. Workflows wie Archivierung und Rechnungsmangement sind prädestiniert dafür, digitalisiert zu werden und das Medium Papier zu vermeiden. Voraussetzung ist eine intuitiv bedienbare und auf das Unternehmen anpassbare Softwarelösung. Der oberbayerische Büroartikel-Anbieter hat eine solche gefunden und zeigt, wie die Umstellung mit dem richtigen Digitalisierungspartner gelingt.

Immer einen Schritt vor den anderen sein, das ist die Devise von Andreas Bensegger, Geschäftsführer der Bensegger GmbH. Das oberbayerische Unternehmen ist einer der größten regionalen Anbieter für Bürobedarf, Büroeinrichtung und Bürotechnik, feiert in diesem Jahr 165-jähriges Bestehen und wird bereits in der 4. 5.

Generation betrieben. Bensegger beschäftigt 65 Mitarbeitende, rund die Hälfte von ihnen arbeitet bereits seit mindestens zehn Jahren in dem Familienunternehmen. Hier trifft Tradition auf Moderne: Andreas Bensegger legt einerseits viel Wert auf die klassische gesellschaftliche Verwurzelung – zu vielen seiner Kundinnen und Kunden pflegt er persönlichen Kontakt – sowie andererseits auf die Integration moderner Medien. Denn nur mit Hilfe effizienter interner Prozesse kann es ihm gelingen, das Unternehmen in einem rückläufigen Verdrängungsmarkt fit zu halten und sich gegen die Konkurrenz durchzusetzen. „Wir wollen als Unternehmen nicht hinterherlaufen, sondern vorneweg gehen“, so Bensegger.

Kundenanfragen schneller beantworten

Vor einigen Jahren sah Bensegger bereits die Notwendigkeit, „die Papierstapel wegzubringen“, wie er sagt. Zu undurchsichtig und langwierig waren gewisse Prozesse inzwischen im Unternehmen geworden. „Wir verkaufen zwar selbst Papier“, sagt er

augenzwinkernd, „aber bei rund 5000 Lieferscheine im Monat, war es eine Herausforderung, bei Bedarf schnell die passende Information zu finden.“ Stellten Kundinnen oder Kunden zum Beispiel telefonisch eine Rückfrage, mussten die Mitarbeitenden sie zunächst vertrösten, um aus den Aktenordnern den passenden Lieferschein herauszusuchen. Das kostete unnötig Zeit, zudem wollte Bensegger seiner Kundschaft einen schnelleren Service bieten.

Deshalb führte er das Dokumentenmanagement „topfact6“ der topfact AG, die auf digitale Geschäftsprozesse spezialisiert ist, ein. Seither haben alle berechtigten Mitarbeitenden Zugriff auf ein digitales Archiv und können gezielt nach Belegen suchen. „Ruft heute ein Kunde an und hat eine Frage, können wir ihm unmittelbar eine valide Antwort geben“, so Bensegger. Per Filter können Anwender die Suche eingrenzen, um gezielte Ergebnisse zu erhalten und den passenden Beleg schnell zu finden. Auch eingehende und ausgehende E-Mails können regelbasiert und automatisch archiviert und so im Nu wiedergefunden werden. Zudem erfüllt das Dokumentenmanagement die Anforderungen gemäß den GoBD (Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form) und bietet dem Familienunternehmen so die erforderliche Rechtssicherheit.

Nahtlose Integration, intuitive Bedienung

Die Einführung des Dokumentenmanagements verlief reibungslos: Die Software ließ sich nahtlos in die bestehende Systemlandschaft integrieren, Stammdaten aus dem führenden ERP-System werden automatisch in „topfact6“ zu Verfügung gestellt. Und auch die Belegschaft zog gut mit. „Ein Drittel hat sich von vornherein gefreut, zwei Drittel meinten ‚schauen wir mal‘“, erinnert sich Bensegger schmunzelnd. Der Geschäftsführer



plädierte dafür, die Software zügig einzuführen und im laufenden Betrieb anzupassen. „Das hat von beiden Seiten her sehr gut funktioniert“, lobt er sowohl seine Mitarbeitenden, die längst hundertprozentig hinter der Lösung stehen, als auch seinen Digitalisierungspartner. Die Entscheidung für die topfact AG hatte er seinerzeit ganz bewusst getroffen: Der Partner sollte aus derselben Region stammen – die topfact AG ist ebenfalls in Rosenheim ansässig – und sich bereits über längere Zeit am Markt etabliert haben. Bensegger: „Uns war wichtig, dass der Dienstleister über Erfahrung verfügt und schnell greifbar ist“, sagt er. „Und auch unseren oberbayerischen Dialekt versteht“, ergänzt er lachend.

Mitte letzten Jahres entschied sich das Familienunternehmen, nach der erfolgreichen Digitalisierung des Archivs, auch den Rechnungsworkflow vom Medien Papier zu lösen. Die Einführung der E-Rechnungspflicht Anfang 2025 spielte zwar eine Rolle, vor allem aber wollte Bensegger auch in diesem Bereich die Effizienz und Rechtssicherheit steigern. „Bei rund 50.000 Rechnungen im Jahr ist es essenziell, dass die Verarbeitung schnell, einfach und korrekt erfolgt“, erklärt der Geschäftsführer. Noch bevor die E-Rechnungspflicht in Kraft getreten ist, war die Lösung ausgerollt und im Alltag der Mitarbeitenden implementiert. Inzwischen laufen die Rechnungen aller Lieferanten nur noch digital ein und die Software öffnet sich bei den Mitarbeitenden im Autostart – bei dem Rechnungsvolumen der Bensegger GmbH ist es wichtig, dass die Belege jeden Tag abgezeichnet werden, um keine Alllasten aufzubauen. Auch bei Retouren oder Reklamationen ist es zentral, die passende Rechnung schnell wiederzufinden, ebenso für die Analyse von Preisentwicklungen. Bensegger: „Wir sind ja sehr kleinteilig aufgestellt, unsere Lieferanten teilen da nicht jede Preisänderung gesondert mit.“ Der digitale Workflow erlaubt es nun, Rechnungen der letzten Jahre schnell herauszusuchen und nebenei-

inander zu legen, um zu prüfen, wie linear sich bestimmte Preise entwickelt haben. „Bei Bedarf können unsere Mitarbeitenden das dann mit den Verträgen abgleichen“, so Bensegger.

Digitale Vertragsverwaltung

Denn auch die Vertragsverwaltung läuft in dem Familienunternehmen inzwischen digital. Verträge ausdrucken, abzeichnen, verschicken und überprüfen, wann das Dokument zurückgeschickt wird – all diese Aufwände sind durch die Softwarelösung überflüssig geworden. Verträge werden digital erstellt, verschickt und zurückgesendet, das System überwacht den Vorgang automatisiert. Ein weiterer Vorteil: Das Dokument ist zu jeder Zeit für alle berechtigten Personen einsehbar. „Ein ausgedruckter Vertrag liegt ja immer nur bei einer Person oder an einer Stelle in der Ablage“, macht Bensegger den Unterschied deutlich. Dank der Digitalisierung dieses Prozesses sowie des Rechnungsmanagement und des Archivs haben seine Mitarbeitenden nun mehr Kapazitäten für andere, wertschöpfende Tätigkeiten.

In Sachen Rechnungs- und Vertragsmanagement setzte das oberbayerische Unternehmen ebenfalls auf die Lösung der topfact AG, nicht jedoch aus einer Zwangsläufigkeit, sondern aus einer Überzeugung heraus. „Wir haben die Entscheidung erneut sorgfältig geprüft und hatten auch DATEV als Anbieter im Blick, weil wir deren Finanzbuchhaltung im Einsatz haben“, erzählt Bensegger offen. Hinsichtlich Bedienbarkeit, Formatoffenheit, Preis, Greifbarkeit und schneller Implementierung konnte letztlich aber erneut der Dienstleister aus Rosenheim überzeugen. Bensegger: „Die Entscheidung haben wir zu keinem Zeitpunkt bereut. Die Zusammenarbeit ist sehr vertrauensvoll, topfact reagiert sehr schnell auf unsere individuellen Bedürfnisse und bringt Erfahrungen und Lösungsvorschläge aus anderen Projekten ein.“

Der Experte



Andreas Bensegger, Geschäftsführer der Bensegger GmbH

Abgeschlossen ist die Digitalisierung im Hause Bensegger noch nicht, der Geschäftsführer hat weitere Ideen, um die internen und externen Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Die digitale Personalakte möchte er im Laufe des Jahres einführen, auch digitale Formulare und Kundenakten sind für ihn wünschenswert: „Wir stehen da im engen Austausch mit topfact.“

Fazit

Die Bensegger GmbH zeigt, wie sich Tradition und digitale Innovation erfolgreich verbinden lassen: Das Familienunternehmen mit 165-jähriger Geschichte setzt auf digitale Prozesse, um die Effizienz zu steigern und sich zukunftssicher aufzustellen. Die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems hat Arbeitsabläufe wie Archivierung, Rechnungsmanagement und Vertragsverwaltung spürbar verbessert. Schnellere Auskunftsfähigkeit, weniger manuelle Aufgaben und eine höhere Rechtssicherheit sind nur einige der Vorteile. Mit einem klaren Fokus auf praxisnahe Digitalisierung beweist das Familienunternehmen, dass Fortschritt und bewährte Werte Hand in Hand gehen können – und bleibt so auch in einem umkämpften Markt wettbewerbsfähig.

Julia Kowal, freie Redakteurin