

# case study



A.B.S. Global Factoring AG

## Factoraje en las medianas empresas

*A.B.S. Global Factoring AG compra deudas activas nacionales y extranjeras de empresas alemanas y pone a su disposición el importe correspondiente. Cerca de 100 medianas empresas son actualmente clientes de este proveedor de servicios financieros, cuya reclamación de pagos asciende a unas 60.000 deudas activas. Gracias a la gestión documental integrada, los clientes obtienen con sólo pulsar un botón el estado actual de sus activos.*

Debido a la estricta concesión de créditos de los bancos, cada vez más empresas medianas recurren a la búsqueda de financiación alternativa para el factoraje. Desde su fundación en octubre de 1996, A.B.S. Global Factoring AG ha mejorado sus prestaciones a los clientes de las medianas empresas, convirtiéndose en un especialista de factoraje que ofrece servicios completos: el proveedor independiente de los bancos asume la financiación de las deudas activas y pone inmediatamente a disposición la liquidez por las ventas realizadas. A.B.S. asegura a sus clientes frente a los impagos y asume también la gestión completa de deudores mediante la contabilidad, el análisis de solvencia regular, la reclamación de pagos y el cobro.

## Requisitos y condiciones básicas

La estrategia de servicios completos ha resultado ser una ventaja competitiva decisiva para la empresa con sede en Wiesbaden. De los 21 empleados fijos, sólo 4 trabajan en el departamento de informática. Para poder responder rápidamente a las necesidades específicas de los clientes y de las empresas, los expertos de TI de la empresa crearon un software de factoraje propio. „Desde el principio, el sistema de gestión documental de DocuWare también ha desempeñado un papel fundamental”, subraya Helmut Braun, director de Informática y Organización. „Todo lo que se produce en el equipo anfitrión (el „host”), se guarda en un „repositorio central de documentos”. Desde la fundación de la empresa ya estaba claro que se quería evitar a toda costa un archivo físico, para lo que se tendría que haber creado un espacio para los archivos tan grande como el dedicado a las oficinas.

## La solución

Al fundarse la empresa se introdujo también DocuWare. Los costes relacionados con ello fueron de unos 75.000 €. La implementación del sistema de gestión documental se realizó sin dificultades y fue efectuada por el propio departamento de informática de la empresa de factoraje en combinación con el software de comunicación Tobit. El gasto en formación fue bajo, gracias al manejo sencillo del sistema. Todos los empleados de la casa trabajan con la solución de archivo.

## Los procesos

Al principio se archivaban electrónicamente sólo las facturas, esto es, las copias de las facturas de los clientes, pero en poco tiempo también comenzaron a archivarse electrónicamente todos los demás documentos: extractos de cuentas, correspondencia, documentos para la gestión de deudores y seguros de



crédito, así como toda la contabilidad. „Nuestros clientes nos envían las copias de las facturas que han enviado a sus clientes, ya sea en papel o como archivo PDF”, explica Braun, director de A.B.S. Esto sólo representa hasta 2.500 documentos al día. Las facturas en papel se registran con un escáner Canon del tipo DR9080C, se buscan los índices, por ejemplo, los números de factura, y se transmiten como términos de búsqueda al archivo. Las facturas que envían los clientes en formato PDF se añaden al formulario de facturas en blanco depositado en el sistema de gestión de documentos, y se indexan y archivan automáticamente. Todos los comprobantes y evaluaciones creados con el software de factoraje se depositan por la noche a través de un proceso COLD en un repositorio central de documentos. Por el día se almacenan hasta 4.500 documentos, por ejemplo, facturas y cartas o asientos para la contabilidad financiera, pero también para la gestión de deudores (listas de partidas abiertas o relación de reclamaciones); los cierres diarios o mensuales para los clientes y todas las evaluaciones para fines propios, como las de ventas o comportamiento de pago.

### La tarea

- Repositorio central de documentos
- Integración con el software de factoraje
- Integración con el software de un bufete de abogados
- Integración con el software de comunicación Tobit
- Acceso en línea al archivo para clientes
- Flujo de trabajo de documentos para la optimización de los procesos

### Módulos usados

- DocuWare ENTERPRISE SERVER
- ACTIVE IMPORT
- COLD/READ
- INTERNET-SERVER
- RECOGNITION
- CONTENT-FOLDER

### Las ventajas

- Ahorro de tiempo y costes
- Mayor eficacia laboral
- Mejor servicio



### **Integración con el software de comunicación Tobit**

Gracias a DocuWare, la empresa de factoraje no sólo puede archivar todos los documentos de forma protegida para su revisión, sino que, a su vez, también puede ofrecer un servicio útil: „Nuestros clientes tienen que estar bien informados sobre sus clientes“, comenta Helmut Braun. „Para ello, les ofrecemos en todo momento indicadores actuales. De este modo, por la noche se generan en el archivo distintos documentos para nuestros clientes como, por ejemplo, extractos de cuentas o resúmenes sobre el comportamiento de pago de sus clientes“. Según la necesidad, los socios comerciales de A.B.S. también pueden recibir adicionalmente listas de partidas abiertas o relaciones de reclamación. Se utilizan parámetros para controlar quién debe recibir qué documentos. En el envío, el software de comunicación Tobit representa una solución que ofrece un gran ahorro de tiempo y trabajo: Por la noche se envían mensajes de forma automática por correo electrónico o fax directamente desde el servidor DocuWare.

### **Acceso al archivo a través de Internet**

Además de este servicio de información regular, A.B.S puede ofrecer a sus clientes un servicio adicional a través del sistema de gestión de documentos: A través del INTERNET-SERVER de DocuWare, un cliente puede acceder también a sus datos en línea y ver un resumen de los pagos más recientes de sus clientes. „Esto funciona a la perfección“, afirma Braun, experto en TI. El cliente accede directamente a la aplicación con su contraseña a través del sitio web de A.B.S. De esta manera, el cliente puede acceder, por ejemplo, a información relevante, como la lista actual de partidas abiertas, antes de la visita al cliente, ya que la información si el socio comercial ha pagado los envíos realizados hasta la fecha y en qué medida lo ha hecho, es decisivo para el cierre de nuevos negocios con él. Con ayuda de DocuWare, el cliente puede obtener, con tan sólo pulsar un botón, un resumen de sus clientes en todo momento. La dirección de A.B.S. considera este factoraje de servicio completo como una gran ventaja competitiva.

### **Las ventajas**

Gracias al envío automático de mensajes a clientes por correo electrónico o fax, la empresa se ahorra diariamente unos 1.000 euros sólo en costes de franqueo, como los ocasionados por el consumo de papel, las impresoras o la mano de obra, que ya no son necesarios. Los asesores de clientes pueden ocuparse de forma coherente de las necesidades de los clientes. Los asesores de los clientes saben apreciar en gran medida la facilitación del trabajo.

### **Flujo de trabajo de documentos**

Recientemente, el experto en informática Braun, incluso ha vinculado al abogado externo que trabaja para la empresa con el repositorio central de documentos. La integración del software para bufetes RA-MICRO en DocuWare no representó ningún problema gracias a las interfaces estandarizadas. A través de Internet, el bufete de abogados puede ahora acceder en todo momento a las carpetas electrónicas de clientes de A.B.S. Todos los documentos relativos a un cliente, como contratos, correspondencia, reclamaciones de pago o también costes judiciales, pueden consultarse con tan sólo hacer clic con el ratón. En el transcurso de la integración también se elaboró un flujo de trabajo para automatizar y acelerar los procesos de trabajo entre el bufete y los empleados implicados del proveedor de servicios financieros.

### **El resultado**

Los gastos para la solución de gestión documental se han amortizado muy rápidamente, según el director de organización Braun: „Gracias a los costes que no se han producido“. Sólo con el hecho de no tener que destinar salas para los archivos, DocuWare se ha amortizado desde el principio. Los nuevos rasgos de seguridad del ENTERPRISE SERVER 5.1 de DocuWare provocaron el cambio a esta versión.

“

*Desde la fundación de la empresa ya estaba claro que se quería evitar a toda costa un archivo físico, para lo que se tendría que haber creado un espacio para los archivos tan grande como el dedicado al de las oficinas. Esto supuso también que desde el principio se suprimieran los costes por un empleado fijo del archivo. Y sólo en costes de franqueo nos ahorramos diariamente 1.000 €.*

”

Helmut Braun,  
Director de Informática y Organización,  
A.B.S. Global Factoring AG



Si desea más  
información, visítenos en  
[www.docuware.com](http://www.docuware.com)