

Bei Sport Auto Plus ist die konsequente Digitalisierung ein wesentliches Element des Geschäftsmodells. Da in der Autovermietung viele verschiedene Dokumenttypen mit unterschiedlicher Struktur anfallen, ist der Einsatz künstlicher Intelligenz mit DocuWare IDP von großem Nutzen für die Automatisierung von Abläufen.



Joachim Hubinger, Leiter IT / Orga der Sport Auto Plus GmbH, Bochum, realisiert ein möglichst papierloses Büro:



„Wir setzen auf digitale, papierfreie Abläufe und nutzen das elektronische Archiv, um möglichst alle Informationen zu jedem Zeitpunkt an allen Stellen zu haben – sowohl für die interne als auch die externe Nutzung. Unnötige manuelle Arbeit kann man sich auf Dauer nicht mehr leisten. Unternehmen, die nicht digitalisieren, werden irgendwann aufgrund dieser Thematik in Nachteil geraten.“



Land:	Deutschland
Branche:	Dienstleistung (Autovermietung)
Plattform:	Cloud
Abteilung:	Einkauf, Vertrieb, Marketing, Kunden- management, Buchhaltung, Management
Integration:	MS Outlook, DATEV, HubSpot, easybill

„Bei der DMS-Auswahl war IDP von zentraler Bedeutung, um die automatisierte Erkennung von Dokumenten hinzubekommen, die für unser digital ausgerichtetes Geschäftsmodell sehr wichtig ist.“

Auf dem historischen Opel-Werksgelände in Bochum entstand im Mai 2024 eine innovative Autovermietung mit einem klar definierten Zielmarkt: Sportbegeisterte. Das Start-up setzt konsequent auf Digitalisierung - mit DocuWare Cloud und DocuWare Intelligent Document Processing (IDP).

Das Geschäftsmodell von Sport Auto Plus basiert auf einem sogenannten „Auto-Abo“, das gezielt Personen mit nachweislicher Bindung zum Sport – sei es im Leistungs- oder Vereinssport – angeboten wird. Ein Abo über ein oder zwei Jahre ermöglicht eine sorgenfreie Fahrzeugnutzung, bei der sich Kundinnen und Kunden lediglich ums Tanken kümmern müssen – ganz ohne den administrativen Aufwand eines Leasingvertrags. Die Gründerinnen und Gründer bringen umfassende Erfahrung aus einem ähnlichen Unternehmen mit und verfolgen eine klare Strategie: die vollständige Ausschöpfung digitaler Möglichkeiten als Wettbewerbsvorteil. Neben der Optimierung interner Abläufe soll insbesondere die Kundenkommunikation auf ein neues digitales Niveau gehoben werden.

Skalierbarkeit durch Digitalisierung

Das Start-up setzt auf Wachstum mit Tempo: Bereits am 1. Juli 2024 ging die Website online, und nach einem halben Jahr konnten über 3.000 Bestellungen verzeichnet werden. Rund 1.000

Fahrzeuge sind bereits auf den Straßen, bis Ende 2025 sollen es mehr als 4.000 sein. Um die ehrgeizigen Ziele zu erreichen, ist eine maximal digitale Gestaltung aller internen und externen Prozesse essenziell – ein zentrales Leitprinzip des Unternehmens.

Von Beginn an wurden zwei Erweiterungen in die DocuWare Cloud-Installation integriert: die Nutzung von Intelligent Document Processing und die Bereitstellung relevanter Dokumente auch für Kundinnen und Kunden über ein Kundenportal. Letzteres spielt eine zentrale Rolle in der kundenbezogenen Prozessoptimierung, unter anderem bei der Bearbeitung von Ordnungswidrigkeiten mit den gemieteten Fahrzeugen. Auch bei einem klassischen Digitalisierungsprozess wie der Verarbeitung von eingehenden Rechnungen ist die Künstliche Intelligenz von IDP beim Extrahieren und Klassifizieren von Dokumenten hilfreich.

Herausforderungen bei der Erkennung

Die Bearbeitung von „Knöllchen“ und anderen Verkehrsordnungswidrigkeiten stellt für die Erkennungssoftware eine besondere Herausforderung dar, da es in Deutschland kein einheitliches Formular dafür gibt – jede Landesbehörde verwendet eigene Schreiben. Die Software muss daher zunächst die relevanten Informationen zu Vergehen und Fahrzeug

„Die Digitalisierung soll für uns den Effekt haben, dass wir mit der gleichen Mannschaftsstärke die Skalierung weiter vorantreiben und es kein fundamentaler Unterschied ist, ob 100 oder 1.000 Fahrzeuge täglich durch unsere Prozesse gehen.“

„Über das Kundenportal besteht Zugriff auf alle für die Nutzerinnen und Nutzer relevanten Informationen, ganz gleich ob es um den Status der Bestellung, Vertragsinhalte, Schadenbearbeitung, Gutachten oder Parkausweise geht.“

extrahieren. Anschließend gleicht das System die Daten mit dem CRM-System HubSpot ab, um die verantwortliche Person zu identifizieren und die erforderlichen Informationen an die Behörde weiterzuleiten. Parallel dazu erhält die Kundenseite eine entsprechende Benachrichtigung.

Der digitale Rechnungseingang war von Anfang an Bestandteil der DMS-Installation und bereits zwei Monate nach Unternehmensstart im Live-Betrieb. Eingangsrechnungen durchlaufen je nach Betrag eine zwei- oder dreistufige Prüfung und werden über einen digitalen Workflow kontiert, bevor sie in DATEV verbucht werden. Während Rechnungen nahezu ausschließlich digital – per E-Mail oder als E-Rechnung (Zugferd) – eingehen, erreichen Ordnungswidrigkeitsschreiben der Behörden das Unternehmen meist noch auf dem Postweg. Diese werden mit einem leistungsfähigen Hochleistungsscanner digitalisiert. Die lernfähige IDP-Lösung erzielt beim Auslesen der Scans mittlerweile eine beeindruckende Erkennungsquote von über 90 Prozent.

Komplett transparentes Kundenportal

Das digitale Dokumentenarchiv bildet das Herzstück der Geschäftsprozesse.

Alle 20 relevanten Dokumententypen – darunter Bestellungen, Verträge, Ordnungswidrigkeiten, Parkausweise, Fahrzeugscheine, Führerscheine, Schadensdokumente und Gutachten – werden zentral abgelegt und steuern sowohl interne als auch kundenbezogene Abläufe.

Über das Kundenportal und künftig auch über eine eigene App erhalten Nutzerinnen und Nutzer direkten Zugriff auf ihre Dokumente – ein vollständig digitaler Prozess, der maximale Transparenz und Effizienz garantiert.



Mehr erfahren: start.docuware.com