DocuWare

SERVICIO

#968

En Sport Auto Plus, la digitalización sistemática es un elemento esencial del modelo de negocio. Dado que en el sector del alquiler de vehículos se generan muchos tipos de documentos diferentes con formatos variados, el uso de la inteligencia artificial con DocuWare IDP resulta muy útil para automatizar los procesos.

SPORT AUTO PLUS

Director de informática y Organizador del Sport Auto Plus GmbH, Bochum

implementa una oficina sin papel en la medida de lo posible:

"Apostamos por procesos digitales y sin papel, y utilizamos el archivo electrónico para disponer de toda la información en todo momento y en cualquier lugar, tanto para uso interno como externo. A largo plazo, no podemos permitirnos el lujo de realizar trabajos manuales innecesarios. Las empresas que no se digitalicen acabarán viéndose en desventaja por este motivo."

País:	Alemania
Sector industrial:	Servicio (alquiler de coches)
Plataforma:	Cloud, DocuWare IDP
Aplicación:	Compra, venta, marketing, gestión de clientes, contabilidad, management
Integración:	MS Outlook, DATEV, HubSpot, easybill

"A la hora de elegir un sistema de gestión documental, DocuWare IDP fue fundamental para conseguir el reconocimiento automático de documentos, algo muy importante para nuestro modelo de negocio digital."

En mayo de 2024, en el histórico recinto de la fábrica de Opel en Bochum, se creó una innovadora empresa de alquiler de coches con un mercado objetivo claramente definido: los amantes del deporte. La start-up apuesta decididamente por la digitalización con DocuWare Cloud y el Procesamiento Inteligente de Documentos de DocuWare (IDP).

El modelo de negocio de Sport Auto Plus se basa en una "suscripción de automóvil" que se ofrece específicamente a personas con una vinculación demostrable con el deporte, ya sea a nivel competitivo o en un club. Una suscripción de uno o dos años permite un uso sin preocupaciones del vehículo, en el que los clientes solo tienen que ocuparse de repostar, sin el papeleo de un contrato de renting. Los fundadores aportan una amplia experiencia en una empresa similar y siguen una estrategia clara: aprovechar al máximo las posibilidades digitales como ventaja competitiva. Además de optimizar los procesos internos, el objetivo es llevar la comunicación con los clientes a un nuevo nivel digital.

Escalabilidad gracias a la digitalización

La start-up apuesta por un crecimiento rápido: la página web se puso en marcha el 1 de julio de 2024 y, tras solo seis meses, ya se habían registrado más de 3000 pedidos. Ya hay alrededor de 1000 vehículos en las carreteras y se espera que para finales de 2025 sean más de 4000. Para alcanzar estos ambiciosos objetivos, es esencial que todos los procesos internos y externos estén diseñados de forma totalmente digital, un principio fundamental de la empresa.

Desde el principio, se integraron dos ampliaciones en la instalación de DocuWare Cloud: el uso del procesamiento inteligente de documentos y la puesta a disposición de los clientes de los documentos relevantes a través de un portal de clientes. Esto último desempeña un papel fundamental en la optimización de los procesos relacionados con los clientes, entre otras cosas, en la tramitación de infracciones con los vehículos alquilados. La inteligencia artificial de DocuWare IDP también resulta útil en un proceso de digitalización clásico, como el procesamiento de facturas entrantes, a la hora de extraer y clasificar documentos.

Retos en el reconocimiento

El procesamiento de multas y otras infracciones de tráfico supone un reto especial para el software de reconocimiento, ya que en Alemania no existe un formulario uniforme para ello, sino que cada autoridad regional utiliza su propio modelo. Por lo tanto, el software debe extraer, en primer lugar,

"La digitalización debe significar para nosotros poder seguir avanzando en la escalabilidad con el mismo número de empleados y que no haya una diferencia sustancial entre si pasan 100 o 1000 vehículos al día por nuestros procesos."

"A través del portal del cliente se puede acceder a toda la información relevante para los usuarios, ya sea el estado del pedido, el contenido del contrato, la tramitación de siniestros, los informes periciales o los permisos de aparcamiento."

la información relevante sobre la infracción y el vehículo. A continuación, el sistema compara los datos con el sistema CRM HubSpot para identificar a la persona responsable y enviar la información necesaria a la autoridad competente. Al mismo tiempo, el cliente recibe la notificación correspondiente.

La recepción digital de facturas formó parte de la instalación del DMS desde el principio y ya estaba en funcionamiento solo dos meses después de la puesta en marcha de la empresa. Las facturas recibidas se someten a una comprobación de dos o tres pasos, dependiendo del importe, y se contabilizan mediante un flujo de trabajo digital antes de registrarse en DATEV. Mientras que las facturas se reciben casi exclusivamente en formato digital, por correo electrónico o como factura electrónica (Zugferd), las notificaciones de infracciones de las autoridades suelen llegar a la empresa por correo postal. Estas se digitalizan con un potente escáner de alto rendimiento. La solución DocuWare IDP, capaz de aprender, alcanza ahora una impresionante tasa de reconocimiento de más del 90 % al leer los escaneos.

Leer más: start.docuware.com

Portal del cliente totalmente transparente

El archivo digital de documentos constituye el núcleo de los procesos empresariales. Los 20 tipos de documentos relevantes, entre los que se incluyen pedidos, contratos, infracciones, permisos de aparcamiento, permisos de circulación, permisos de conducir, documentos de siniestros e informes periciales, se almacenan de forma centralizada y controlan tanto los procesos internos como los relacionados con los clientes.

A través del portal del cliente y, en el futuro, también a través de una aplicación propia, los usuarios tendrán acceso directo a sus documentos, un proceso totalmente digital que garantiza la máxima transparencia y eficiencia.