

*La digitalizzazione strutturata e sistematica rappresenta un elemento chiave del modello di business di Sport Auto Plus. In un'industria come quella del noleggio auto, in cui si produce una molteplicità di documenti di diverso tipo e struttura, l'impiego dell'AI con DocuWare IDP è di grande utilità per l'automazione dei processi.*



## SERVIZI



**Joachim Hubinger, Responsabile IT e Organizzazione  
presso Sport Auto Plus GmbH, Bochum,  
sta realizzando un ufficio con meno carta possibile:**

“Puntiamo su processi completamente digitali e ci avvaliamo dell’archivio elettronico per garantire l’accesso al maggior numero di informazioni possibili, sempre e ovunque, per uso interno ed esterno. Alla lunga le attività manuali evitabili non sono più sostenibili. Le aziende che non si digitalizzano ora, prima o poi pagheranno lo scotto”.

 **SPORT AUTO PLUS**

<b>Località:</b>	Germania
<b>Settore:</b>	Servizi (noleggio auto)
<b>Implementazione:</b>	Cloud
<b>Dipartimento:</b>	Acquisti, vendite, marketing, gestione clienti, contabilità, direzione
<b>Integrazione:</b>	MS Outlook, DATEV, HubSpot, easybill

**Nello storico complesso industriale Opel a Bochum, in Germania, viene fondata nel maggio 2024 una società di autonoleggio innovativa con un gruppo target chiaramente definito: gli appassionati di sport. La start up punta su una digitalizzazione sistematica, con DocuWare Cloud e DocuWare Intelligent Document Processing (IDP).**

Il modello di business di Sport Auto Plus si basa su un cosiddetto "abbonamento auto", rivolto espressamente a clienti impegnati in ambito sportivo, sia a livello professionale che associativo. Il cliente stipula un abbonamento di noleggio auto della durata di 12 o 24 mesi e deve solo preoccuparsi di fare benzina. A tutte le seccature amministrative legate al contratto di leasing ci pensa la società di noleggio. Forti di un'ampia esperienza presso un'azienda simile, i fondatori perseguono una strategia chiara: sfruttare appieno il potenziale della digitalizzazione per avere un vantaggio competitivo sul mercato. L'obiettivo non è solo quello di ottimizzare i processi interni, bensì di digitalizzare anche la comunicazione con i clienti.

### Scalabilità grazie alla digitalizzazione

La start up vanta una crescita in tempi record. Dopo aver lanciato il sito web il 1° luglio 2024, infatti, l'azienda ha registrato oltre 3.000 ordini nei

primi sei mesi di attività. Al momento si contano circa 1.000 veicoli in circolazione e l'obiettivo è di arrivare a più di 4.000 entro la fine del 2025. Per realizzare questi obiettivi ambiziosi è fondamentale raggiungere il massimo livello di digitalizzazione di tutti i processi interni ed esterni, che non è altro che uno dei principi guida dell'azienda.

Con l'adozione di DocuWare Cloud sono state integrate due estensioni: la soluzione Intelligent Document Processing (IDP) e l'accesso a tutti i documenti rilevanti per i clienti tramite un portale clienti. Quest'ultimo svolge un ruolo centrale nell'ottimizzazione dei processi orientati al cliente, tra cui la gestione delle infrazioni commesse con le auto a noleggio. La soluzione IDP basata sull'AI è utile anche per estrarre e classificare i documenti in un processo di digitalizzazione classico come la gestione delle fatture passive.

### Riconoscimento ottimizzato dei documenti

L'elaborazione delle notifiche delle violazioni del Codice della Strada rappresenta una sfida particolare per il software di riconoscimento dei documenti, poiché in Germania non esiste un modulo standardizzato tra le varie autorità regionali. Di conseguenza, il software deve prima estrarre le informazioni importanti su contravvenzione e veicolo, per poi allineare i

*"Nella scelta del DMS è stata determinante la soluzione IDP per il riconoscimento automatico dei documenti: una funzione essenziale per il nostro modello di business orientato al digitale".*

*"Con la digitalizzazione dei processi intendiamo favorire la scalabilità dell'azienda, mantenendo lo stesso numero di dipendenti, affinché non ci siano differenze in termini di gestione, con 100 o 1.000 veicoli al giorno".*

dati con il CRM Hubspot, al fine di identificare la persona responsabile e inoltrare all'autorità le informazioni richieste. Contemporaneamente, il cliente riceve una notifica.

Sin dalla sua adozione, il DMS includeva l'automazione del ciclo passivo, entrato in funzione solo due mesi dopo la costituzione dell'azienda. Le fatture in entrata sono sottoposte a una verifica a due o tre livelli, a seconda dell'importo, e vengono contabilizzate tramite un workflow digitale prima di essere registrate in DATEV. Mentre il ciclo passivo è quasi del tutto digitalizzato, tramite e-mail o come fattura elettronica (ZUGFeRD, il formato della fattura elettronica in Germania), le notifiche di contravvenzione da parte delle autorità solitamente prevedono l'invio postale. Per mezzo di uno scanner ad alte prestazioni l'azienda è in grado di digitalizzarle. Ora la soluzione IDP adattiva, durante la lettura delle scansioni, vanta un tasso eccezionale di riconoscimento superiore al 90%.

*"Che si tratti dello stato dell'ordine, il contenuto del contratto, la gestione dei sinistri, le perizie o i permessi di parcheggio, nel portale clienti è possibile accedere a tutte le informazioni rilevanti per gli utenti".*

#### Massima trasparenza del portale clienti

L'archivio documentale digitale rappresenta il fulcro dei processi aziendali. Tutti i 20 tipi di documenti più importanti, tra cui ordini, contratti, notifiche di contravvenzione, permessi di parcheggio, patenti di guida, notifiche di sinistro e perizie, sono archiviati a livello centrale e consentono di gestire sia i processi interni in azienda che quelli esterni con i clienti.

Tramite il portale clienti e, in futuro, con un'app dedicata, i clienti hanno accesso diretto ai propri documenti: un processo completamente digitale che garantisce il massimo grado di trasparenza ed efficienza.



Scopri di più: [start.docuware.com](http://start.docuware.com)