



## GEROLSTEINER BRUNNEN GMBH & CO. KG

# Ist Papier geduldig? - Nicht bei Gerolsteiner!

### Ausgangssituation

Die Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG ist Anbieter der meist gekauften Mineralwassermarke auf dem deutschen Markt. Damit das stetig wachsende Volumen von zurzeit mehr als 350.000 Dokumenten pro Jahr zukunftssicher verwaltet werden kann, setzt Gerolsteiner auf das moderne Enterprise Content Management (ECM)-System der SAPERION AG.

### Zielsetzung

Gesucht wurde ein System, das die Anforderungspunkte Archivierung, Posteingangsverarbeitung, Workflow und Revisionssicherheit zukunftssicher erfüllt. Für die mehr als 600 Nutzer sollte eine elektronische Archivierung und unternehmensweite Bereitstellung aller Daten des täglichen Post- und Rechnungseingangs ermöglicht werden. Auch sollten verschiedene Fachanwendungen in das Dokumenten-Management-System (DMS) eingebunden werden, so wie SAP bereits mit dem Altsystem verbunden war. Und schließlich musste das gesuchte System auch die Übernahme der E-Mails aus einer Lotus Notes/Domino-Umgebung gewährleisten und dafür 600 individuelle Postfächer bereitstellen können.

### Strategie

Im Evaluierungsprozess entschied sich Gerolsteiner für den Berliner ECM-Experten SAPERION. SAPERION überzeugte durch seinen umfassenden, technologisch ausgereiften ECM-Ansatz und ein transparentes Angebot, das eine gewissenhafte Durchführung der Migration aller Dokumente aus dem alten System versprach.

„Wir haben SAPERION schon in der Auswahlphase als extrem flexiblen Partner kennen gelernt, der uns durch kompetente persönliche Betreuung, starke internationale Referenzen und auch durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für sich gewonnen hat“, sagt Werner Schwarz, Leiter IK/Organisation bei Gerolsteiner.

### Umsetzung

Nach erfolgreicher Migration und der Anbindung von SAPERION an alle zugreifenden Systeme können die Nutzer nun beispielsweise direkt aus der SAP-Anwendung auf Lieferscheine, technische Zeichnungen, oder Rechnungen zugreifen – eine große Arbeitserleichterung für die Mitarbeiter des Mineralwasserherstellers.

Die automatisierte Posteingangsverarbeitung beschleunigt alle Folgeprozesse: Die gesamte, täglich eingehende Papierpost wird zentral im Post-/Archivbüro gescannt, klassifiziert und Geschäftspartnern zugeordnet. Eingesetzt werden für das Scannen zwei Arbeitsplätze mit dem SAPERION Scan Client. Durchschnittlich werden so 2.500 Dokumente mit insgesamt 4.000 Seiten innerhalb eines Arbeitstages vollständig verarbeitet und in die verschiedenen Geschäftsprozesse eingeschleust.

### AUF EINEN BLICK:

- + Branche: Lebensmittel
- + Kernthema: Migration, Archivierung, Posteingangsverarbeitung, Workflow, E-Mail-Management
- + Integrationen: SAP, Lotus Notes
- + Volumen: 5,5 Mio. migrierte Dokumente, 350.000 Dok./Jahr, 600 parallele User

### DIE HERAUSFORDERUNG:

- + Migration der Alt-Daten und Revisionssicherheit
- + Einbindung von Fachanwendungen wie SAP
- + Übernahme der E-Mails aus Lotus Notes/Domino-Umgebung

### DIE LÖSUNG:

- + SAPERION Scan Client
- + SAPERION Workflow
- + SAP-Anbindung ein- und ausgehender Dokumente mit der SAPERION Suite for SAP
- + E-Mail Lifecycle Management mit SAPERION ELM for Lotus Notes

### DIE VORTEILE:

- + Schnelle, termingerechte Migration und Umsetzung
- + Effizienzerhöhung dank archivbasierter Prozesse
- + Direkter Zugriff auf SAP-Anwendung
- + Zeitersparnis durch automatisierte Posteingangsverarbeitung

## case study

Werner Schwarz, Leiter  
IK/Organisation Gerolsteiner

„Dank SAPERION konnten wir die Komplexität verringern, Terminalsicherheit gewährleisten und unsere Budgets im Griff behalten.“

Möglich wird dies durch die individuell nach Dokumentenklassen gestalteten SAPERION-Erfassungsmasken und die Einführung verschiedener Automatismen wie das „Heften“ von Dokumenten mittels Barcode. Zudem hat SAPERION die Faxübernahme aus einem TOPCALL-Server umgesetzt. Alle elektronisch eingehenden Faxe werden dem adressierten Mitarbeiter anhand der gewählten Fax-Durchwahl in einem SAPERION-Workflow bereitgestellt. Der Mitarbeiter wird per Lotus Notes-E-Mail über den Eingang des Faxes informiert und kann dieses weiterverarbeiten.

Zudem testet Gerolsteiner derzeit im Vertrieb die elektronische Kundenakte. Damit können Vertriebsmitarbeiter relevante Dokumente zu jedem beliebigen Kunden direkt über ihr CRM-System aufrufen, bearbeiten und verknüpfen. Als nächster Schritt ist die Umsetzung der elektronischen Vertragsverwaltung geplant. Alle Verträge sollen so zukünftig ebenfalls im neuen Archivsystem verwaltet werden. Die Überwachung von Vertragslebenszyklen, Vertragsänderungen, auslaufende Verträge oder Kündigungen wird damit automatisiert und erheblich vereinfacht.

### Die beteiligten Unternehmen im Überblick

Gerolsteiner Brunnen  
GmbH & Co. KG

Die Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG ist Anbieter der meist gekauften Mineralwassermarke auf dem deutschen Markt. Als größter Mineralwasser-Exporteur Deutschlands vertreibt Gerolsteiner seine Produkte weltweit, z.B. in Japan, in die USA und BeNeLux.

Gerolsteiner bedient dabei alle relevanten Mineralwassersegmente in unterschiedlichen Verpackungsvarianten. Streng orientiert am Konsumentenwunsch schöpft das Unternehmen aus der Vulkaneifel alle Möglichkeiten der eigenen Innovationskraft voll aus. [www.gerolsteiner.de](http://www.gerolsteiner.de)



Werner Schwarz, Leiter IK/Organisation Gerolsteiner

SAPERION AG

Der europäische Softwarehersteller SAPERION bietet mittelständischen und global agierenden Unternehmen eine leistungsstarke Software-Plattform für Enterprise Content Management. Die SAPERION AG arbeitet seit vielen Jahren mit Global Playern zusammen und hat dabei ihre Unkompliziertheit, Beweglichkeit und Reaktionsschnelligkeit bewahrt.

Die Vision von SAPERION ist es, Unternehmen, Menschen und Prozesse zusammenzuführen, damit sie schneller und mit besseren Entscheidungen in den dynamischen Märkten von heute agieren können. Weltweit über 1.850 Unternehmen aus allen Branchen steigern mit SAPERION die Qualität ihrer Produkte, erhöhen die Zufriedenheit ihrer Kunden, senken Kosten und gewinnen so entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die Produkte von SAPERION zielen auf drei Kernprobleme vieler Unternehmen: das Optimieren der Prozesse, das Schaffen von Rechtssicherheit und das Integrieren von Informationen.

#### KONTAKT

SAPERION AG  
Steinplatz 2  
D-10623 Berlin

Fon: +49 (0)30 600 61 - 0  
Mail: [info@saperion.com](mailto:info@saperion.com)  
[www.saperion.com](http://www.saperion.com)

Wir freuen uns darauf, Ihrem Unternehmen  
als Erfolgspartner zur Seite zu stehen.