



Die reoplan Gruppe treibt die Digitalisierung des Unternehmens konsequent voran.

ANWENDERBERICHT – REOPLAN GRUPPE

KAPAZITÄT FÜR WACHSTUM

Dank digitalisierter Prozesse.

Digitalisierung ist allgegenwärtig und nicht aufzuhalten. Wer heute mitmacht, ist für morgen gerüstet. Die reoplan Gruppe hat mit der Automatisierung ihrer Arbeitsprozesse den Weg in die digitale Zukunft geebnet und profitiert schon heute davon. Dank digitaler Prozesse wird viel Zeit eingespart, die Fehlerquote gesenkt und die Qualität gesteigert. Die Kunden sind begeistert von kurzen Reaktionszeiten und

schneller, detaillierter Verfügbarkeit aller Informationen. Für die Mitarbeitenden bringt die integrierte, bedürfnisadaptierte Lösung Erleichterung und Vereinfachung mit sich. Ressourcen können optimal eingesetzt und Kapazitäten bereitgestellt werden – ein idealer Nährboden für gesundes, nachhaltiges und zukunftsorientiertes Wachstum der gesamten reoplan Gruppe.



«Wir haben unsere Prozesse konsequent digitalisiert. Was uns das bringt? Höhere Qualität, tiefere Kosten und kurze Reaktionszeiten – und damit noch zufriedeneren Kunden. Die freigewordenen Ressourcen investieren wir in nachhaltiges Wachstum und somit in unsere Zukunft.»

*Stefan Kissling, Leiter Geschäftsstelle Thun
reoplan Immobilien AG*



alos 

A KYOCERA GROUP COMPANY



Die digitalen Prozesse begünstigen einen ungehinderten und nahtlosen Informationsfluss.

DIE VORTEILE

Mehr Zeit für die Kunden.



Zeitersparnis und verkürzte Reaktionszeiten dank beschleunigter Prozesse.



Schnelle, einfache, ortsunabhängige, unternehmensweite Verfügbarkeit der Dokumente dank digitalem Archivsystem.



Hohe Kundenzufriedenheit dank rascher Reaktion auf Kundenbedürfnisse.



Schnelle Abwicklung vor Ort und in der Administration **dank digitaler Kostenvoranschläge und Auftragsvergaben.**



Wachstum aufgrund freierwerdender Ressourcen.



Durchgängige Prozesse und **nahtlose Integration** in bestehende Software mit **passgenauen Schnittstellen.**



E-Mail-Integration für Versände und Controlling.



Qualitätssteigerung dank vordefinierter Abläufe.



Klare, tagesaktuelle, komplette Übersicht über sämtliche Rechnungen, Aufträge und Dokumente.



Individuelle und **auf den Kunden zugeschnittene** Lösungen.



Die reoplan Gruppe digitalisiert all ihre Prozesse in der Bewirtschaftung von Immobilien – und steigert damit die Effizienz substantiell.

DIE ZIELE

Optimal gerüstet in die Zukunft.

- « Standardisierung und Digitalisierung unterschiedlicher Prozesse und Dokumente.
- « Optimierung der Bereiche Buchhaltung und Bewirtschaftung für zukünftige Anforderungen.
- « Effiziente Prozesse für die Bewirtschaftung von Immobilien.
- « Durchgängiger, digitaler Workflow.
- « Nahtlose Integration und Management von Schnittstellen zu bereits implementierter Software.

DIE GRÜNDE

Effizienz schafft Zeit für das Wesentliche.

Der digitale Wandel stellt hohe Anforderungen an ein Unternehmen, seine Mitarbeitenden und seine Infrastruktur. Aus diesem Grund ist die reoplan Gruppe die Digitalisierung ihrer Prozesse aktiv angegangen. Ziel war es, die Bereiche Buchhaltung und Bewirtschaftung

zu automatisieren und zu optimieren. Zeit für aufwändige Bearbeitung von Aufträgen, Dokumenten und Prozessen sollte eingespart und Kapazität für die Erfüllung individueller Kundenbedürfnisse sowie für das nachhaltige Firmenwachstum gewonnen werden.

DIE HERAUSFORDERUNGEN

Ein durchgängiger Workflow von A bis Z.

Bisher waren viele Arbeitsschritte der reoplan Gruppe zwar inhaltlich voneinander abhängig, konnten aber nur schwer miteinander verknüpft werden, da die meisten Arbeitsschritte noch nicht digitalisiert waren. Zusätzlich verzögerten manuelle Prozessschritte den Workflow.

Um sämtliche Prozesse effizienter zu gestalten, wollte das Unternehmen einen durchgängigen, digitalen Workflow mit nahtloser Integration und passgenauen Schnittstellen implementieren – vom Auftragseingang, über die Auftragsvergabe, zur Vertragsverwaltung bis hin zum Kreditorenprozess.

Digitale Prozesse haben bei der reoplan Gruppe manuelle Arbeiten abgelöst.

DIE LÖSUNG

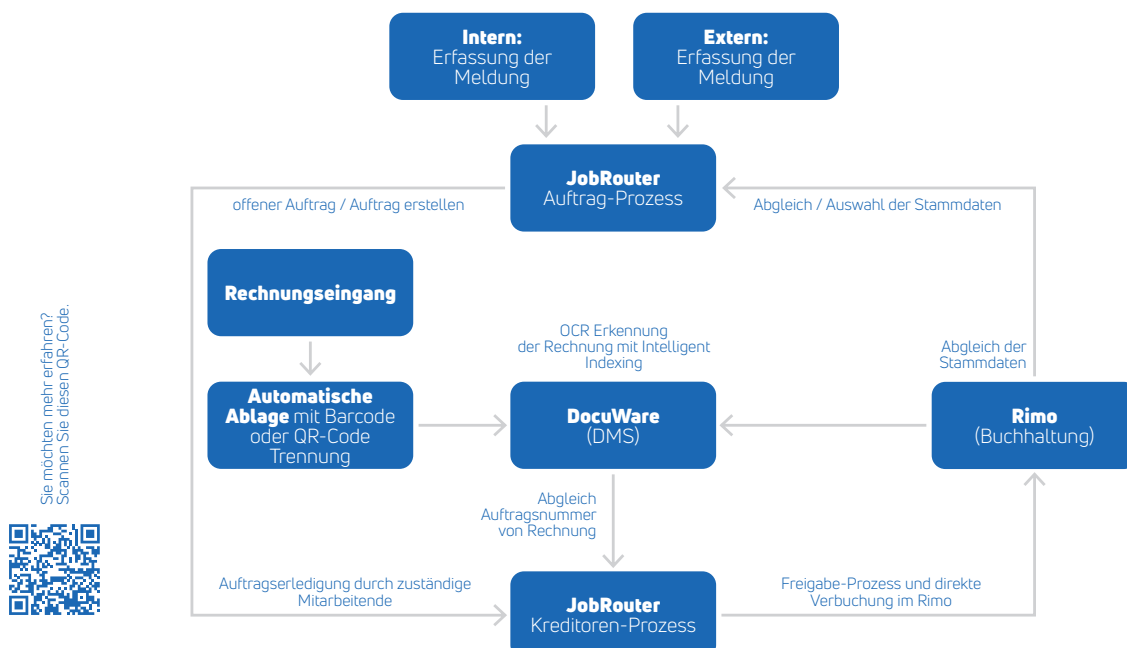
Von der manuellen zur digitalen Datenverarbeitung.

Im Workshop mit der Alos Solution AG wurden anhand der Prozessanalyse gezielt Ansätze zur Digitalisierung ermittelt. Dabei war entscheidend, eine Kompatibilität der digital erfassten Daten zur im Unternehmen eingesetzten Rimo Software (modulare Buchhaltungsanwendung, speziell auf die Bedürfnisse der Bewirtschaftung von Immobilien zugeschnitten) für die Buchhaltung zu gewährleisten und eine vollständige Integration zu erreichen. Eine durchgängige Lösung ermöglicht eine einfachere und schnellere Durchführung sämtlicher Prozesse.

Für die Kreditorenrechnungen wurde eine digitale Dokumentenverwaltung implementiert, sodass alle Dokumente direkt nach ihrem Eingang in digitaler Form für weitere Abläufe im gesamten Unternehmen ortsunabhängig verfügbar sind. Die Freigabe der Kreditorenrechnungen erfolgt nun digital zentral und nicht mehr physisch dezentral. Tagesaktuell und jederzeit kann eine komplette Übersicht der sich im Unternehmen befindenden Rechnungen und somit eine Auflistung der ausstehenden Forderungen generiert werden. Dank einer nahtlosen Integration und der Datenübergabe ins Rimo System werden Qualität und Produktivität beim Erfassen, Bearbei-

ten und Rapportieren der Aufträge gesteigert. Damit Aufträge ohne zusätzlichen Ausdruck an Lieferanten und Partner versendet und überwacht werden können, ist die E-Mail-Integration relevant. Weiter wurde eine digitale Archiv-Funktion integriert, um die Suche orts- und personenunabhängig zu vereinfachen und zu beschleunigen.

Die reoplan Gruppe verfügt heute über eine Lösung, die eine effiziente Arbeitsweise ermöglicht und ideal in die bestehenden Systeme integriert ist. Zu Beginn der Prozesskette sorgt DocuWare für die Digitalisierung von Eingängen in Papierform. Die Dokumente werden so für alle weiteren Prozesse aufbereitet und für eine rechtssichere, elektronische Ablage vorbereitet. Im Kreditoren-Prozess sind Belege direkt digital erfasst und mit allen relevanten Informationen aus bestehenden Aufträgen verknüpft. Mitarbeitende erhalten automatisch Hintergrundinformationen, die sie bei der Bewertung und Beurteilung unterstützen. Durch die Zuordnung zu den Liegenschaften ist eine automatische Freigabestruktur hinterlegt, die auch gleichzeitig Kontierungsvorschläge für Rimo liefert. Die Zuweisung der Mieterkosten zur Weiterverrechnung erfolgt ebenfalls automatisch.





Mit umfassenden Analysen der Daten unterstützt die Digitalisierung der Informationen reoplan tagtäglich in der Betreuung und Beratung ihrer Kunden.

DIE ZUSAMMENARBEIT

Von der Selektion bis zur Realisation.

Aufgrund seiner Expertise und Reputation im Bereich Digitalisierung hat die reoplan Gruppe den Dokumentenmanagement-Spezialisten Alos Solution AG mit der Umsetzung des Projekts beauftragt. In enger Zusammenarbeit mit den Experten der Alos Solution AG wurden aufgrund fundierter Analysen die für eine Optimierung am besten geeigneten Prozesse identifiziert. Die Alos Solution AG hat die Realisation von der Auswahl der Anwendungen bis hin zur nahtlosen Implementierung optimal unterstützt, sodass selbst

bei proprietären Prozessen stets eine ideale Integration mit jeweils bestmöglichem Automatisierungsgrad erreicht werden konnte. Mit dem eigenen Entwicklerteam ist die Alos Solution AG nicht nur in der Lage, Anpassungen an Schnittstellen vorzunehmen, sondern auch individuelle und auf den Kunden zugeschnittene, künftig erweiterbare Lösungen anzubieten. So hat die reoplan Gruppe ein personalisiertes System implementiert und ist für zukünftige Anforderungen bestens gerüstet.



Projektleitung und Begleitung durch die Alos Solution AG

DIE ZUKUNFT

Der Kunde ist König.

Die reoplan Gruppe steht ganzheitlich im Dienste des Kunden. Damit dies in Zukunft auch so bleibt, werden aufwändige und komplexe Abläufe auf die digitale Machbarkeit geprüft und automatisiert. John Zahm, Leiter Digital und Marketing, betont: «Es gilt nicht, den persönlichen Kundenkontakt zu eliminieren. Im Gegenteil. Wir wollen diesen optimal unterstützen, ergänzen und fördern. Dabei spielen die Erfahrungen,

Bedürfnisse und Wünsche von unseren Kunden und Mitarbeitenden eine zentrale Rolle. Ziel ist, gesamtgesellschaftlich einen maximalen Nutzen in Bezug auf Qualität, Effizienz und Handhabung für unsere Kunden wie auch für unsere Mitarbeitenden zu erreichen. Die Digitalisierung unserer Abläufe unterstützt uns dabei massgeblich, schneller, besser und sicherer mit den Kundenbedürfnissen umgehen zu können.»

DIE REOPLAN GRUPPE

Persönlich, umsichtig, effizient.

Die reoplan Gruppe ist eine Dienstleisterin in den Bereichen Treuhand, Immobilien und Digital. An drei Standorten in der Schweiz engagieren sich rund 30 Mitarbeitende für Kunden wie KMU, Gemeinden, Verwaltungen und NPO aus verschiedensten Branchen.

Die reoplan Immobilien AG ist eine Gesellschaft der reoplan Gruppe. Sie hat sich auf effiziente Bewirtschaftung, Vermietung und Verkauf von Immobilien spezialisiert. Dabei behält das Schweizer Unternehmen den optimalen Kundennutzen stets im Fokus.



Standorte in Bern,
Thun, Zürich



Eingesetzte **Lösungen:**
Rimo
pebe
DocuWare
JobRouter



Insgesamt rund
30 Mitarbeitende



Gegründet im
Jahr 1987



Dienstleistungen reoplan Gruppe:
Treuhand, Immobilien, Digital
www.reoplan.ch

DIE ALOS SOLUTION AG

We Manage Information.

Die Alos Solution AG unterstützt als ganzheitlicher Lösungspartner Unternehmen in der Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse. Ihre Kernkompetenzen sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und Enterprise Content Management. Durch die effiziente Organisation von Dokumenten werden komplexe Arbeitsabläufe optimiert. Produktivität und Qualität werden gesteigert, Akquise und Wachstum begünstigt, Ressourcen eingespart.

Die Alos Solution AG verfügt über 75 Jahre Erfahrung im Bereich intelligente Dokumentenerfassung und -speicherung. Das Team engagiert sich leidenschaftlich für seine Kunden und findet für jede Herausforderung die ideale, massgeschneiderte Lösung. Stets an erster Stelle steht dabei der Auftraggeber, welcher einen bedeutenden Schritt in die Zukunft wagt, neue Wege beschreitet und als progressives Unternehmen mehr Zeit dem wertvollsten Gut widmen kann: Der Beziehung zu den eigenen Kunden.

