



## Neo One nutzt digitale Rechnungsverarbeitung mit DocuWare um Kosten zu senken

**NEO ONE**

ICT. Am Puls der Zeit.

- Beschleunigung der Rechnungsverarbeitung um 30 Prozent
- Automatisierung der Dateneingabe
- Einfache Freigabeprozesse und sofortiger Statusüberblick

---

## UNTERNEHMEN UND HERAUSFORDERUNG

Neo One mit Sitz in der Nähe von Zürich entwickelt und liefert moderne Lösungen mit den Schwerpunkten ICT, Cybersecurity und Datenschutz. Das Unternehmen unterstützt mit Fokus kleine und mittelständische Unternehmen «KMU» bei der Umstellung auf vollständig digitale Prozesse. Neo One wächst schnell und plant per Januar 2025 die Eröffnung eines zweiten Standorts und den Ausbau seiner Präsenz in der Zentralschweiz.

Teil des Geschäftsmodells von Neo One ist es, dass viele der Betriebskosten auf Waren und Dienstleistungen zurückgehen, die im Auftrag der Kunden eingekauft werden. Daher ist es für einen gesunden Cashflow und einen guten Überblick über die tatsächliche Finanzlage unerlässlich, dass Lieferantenrechnungen schnell und genau bearbeitet und diese Kosten den Kunden in Rechnung gestellt werden.

„Wir mussten regelmässig neue Mitarbeitende einstellen, nur um den Verwaltungsaufwand zu bewältigen, und uns wurde schnell klar, dass wir eine neue, effizientere Lösung finden mussten“, sagt Fabian Müller, COO bei Neo One.



„Wir wollten einfach, sich wiederholende Tätigkeiten automatisieren, damit sich unsere qualifizierten Mitarbeitenden auf sinnvollere und anspruchsvollere Aufgaben konzentrieren können. Skalierbare, digitale Workflows würden helfen, die Bearbeitung zu beschleunigen, Kosten zu senken und die Umwelt zu schonen“, erklärt Fabian Müller.

## LÖSUNG

### Empfehlungen führen zu DocuWare

Neo One sondierte den Markt, holte Empfehlungen von Kunden und Freunden ein und lud auf Basis dieser Shortlist Anbieter ein, ihre Dokumentenmanagementsysteme vorzustellen.

„Die Produktpräsentationen waren oft sehr beeindruckend, aber im Detail konnten viele Anbieter einfach nicht die Integration und die Funktionen bieten, die wir für die Optimierung unserer Prozesse suchten“, erinnert sich Fabian Müller. „Wir kannten DocuWare von früheren Projekten und Kunden, und das Ricoh-Team hat uns gezeigt, dass die anpassbare Cloud-Lösung alle unsere Geschäftsanforderungen erfüllen würde.“

“

Unser neuer papierloser Workflow ist dank DocuWare Cloud um geschätzt ca. 30 Prozent schneller und entlastet somit unser Finance-Team massgeblich. Wir können Lieferantenrechnungen zügig freigeben und Rechnungen viel einfacher nachverfolgen.

FABIAN MÜLLER  
COO  
NEO ONE

”

„Durch die Automatisierung mit DocuWare Cloud können wir unseren Cashflow optimieren, einen besseren Überblick über unsere Finanzen gewinnen und uns vor allem auf unseren exzellenten Kundenservice konzentrieren.“

FABIAN MÜLLER  
COO  
NEO ONE



Nach einem Vergleich aller Optionen entschied sich Neo One für DocuWare Cloud 15, um die Rechnungsverarbeitung zu automatisieren. „DocuWare ist ein hervorragendes Produkt zu einem fairen Preis“, bestätigt Fabian Müller. „Die Lösung ist neben der klassischen DMS-Lösung individuell für uns darauf ausgelegt und entwickelt worden, den Rechnungsworkflow zu digitalisieren und die Kreditorenbuchhaltung zu vereinfachen – genau das, was wir gesucht haben. Andere, eher generischere Dokumentenmanagementsysteme waren deutlich teurer und hätten mehr Anpassungen erfordert.“

Neo One setzt auf Bexio, eine führende Cloud-CRM-Lösung für KMU. Um einen nahtlosen Datenaustausch zu gewährleisten, hat Ricoh eine Integration entwickelt, die DocuWare Cloud und Bexio miteinander verbindet und vollautomatisierte Workflows ermöglicht. „Als wir mit der Implementierung begannen, standen wir vor einigen Herausforderungen“, sagt Fabian Müller. „Das Ricoh-Team arbeitete mit uns und unseren Partnern zusammen, um alle offenen Fragen zu klären und eine flexible API-Integrationslösung zu entwickeln, die unsere manuellen Prozesse automatisiert.“

Die Implementierung ging trotz einigen zu Beginn aufgetauchten Herausforderungen planmässig von der Entwicklung in die Live-Phase über, als die massgeschneiderte Lösung reifte und sich die dynamische Zusammenarbeit

zwischen Neo One und Ricoh intensivierte. „Ricoh kümmert sich wirklich und bietet den versprochenen und gewünschten Support“, fügt Fabian Müller hinzu. „Wir haben uns sehr gefreut, das Support-Team auch persönlich kennenzulernen. Das unterstreicht die enge und direkte Beziehung, die Ricoh zu seinen Kunden pflegt.“

## VORTEILE

### Herausragenden Kundenservice bieten

Mit DocuWare Cloud erfasst Neo One nun Lieferantenrechnungen in elektronischer Form und speist die validierten Daten automatisch in die Bexio-Lösung ein.

Fabian Müller erklärt: „Unser neuer papierloser Workflow ist dank DocuWare Cloud um geschätzt ca. 30 Prozent schneller und entlastet somit unser Finance-Team massgeblich. Wir können Lieferantenrechnungen zügig freigeben und Rechnungen viel einfacher nachverfolgen – in Echtzeit, jederzeit und von jedem Ort aus, ob im Hauptbüro, im Home-Office oder bald auch an unserem zweiten Standort.“

Indem Neo One jedem Rechnungsdatensatz E-Mails und andere relevante Dokumente beifügt, nutzt das Unternehmen DocuWare Cloud als konsolidiertes Archiv für Rechnungen



und Korrespondenz. „Die integrierte Textextraktion und Indexierung ist für uns sehr hilfreich“, erklärt Fabian Müller.

„Mit DocuWare Cloud haben wir alles an einem Ort und es ist viel einfacher, Rechnungen schnell zu finden und Fragen zu beantworten. Auch Wareneingangsbelege erfassen wir in DocuWare, so dass wir den Überblick über die Lieferungen behalten, die Kommunikation straffen und Kundenprojekte beschleunigen können.“

Die schnellere Bearbeitung von Lieferantenrechnungen war für Neo One entscheidend, um weiteres Wachstum zu ermöglichen und neue Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen ICT, Cybersecurity und Datenschutz zu nutzen. Fabian Müller fasst zusammen: „Durch die Automatisierung mit DocuWare Cloud können wir unseren Cashflow optimieren, einen besseren Überblick über unsere Finanzen gewinnen und uns vor allem auf unseren exzellenten Kundenservice konzentrieren.“

---

## ÜBER RICOH

Ricoh ist ein führender Anbieter von integrierten Digital-Workspace-Services und -Drucklösungen, die die Digitalisierung des Arbeitsplatzes weiter vorantreiben und dabei helfen, Geschäftsprozesse zu optimieren. Die Ricoh Gruppe ist weltweit in rund 200 Ländern und Regionen vertreten und greift dabei auf ein breites Spektrum an Wissen, Technologien und Kompetenzen zurück, die das Unternehmen in seiner über 85-jährigen Geschichte aufgebaut hat. Im Geschäftsjahr, das im März 2024 endete, erzielte die Ricoh-Gruppe weltweit einen Umsatz von 2.348 Milliarden Yen (ca. 15,5 Milliarden USD). Ricohs Mission und Vision ist es, jedem Einzelnen die Möglichkeit zu geben, sein volles Potenzial und seine Kreativität bei der Arbeit zu entfalten. Im Mittelpunkt stehen dabei das Verständnis und die Transformation der Arbeitswelt, mit dem Ziel, eine nachhaltige Zukunft zu verwirklichen. Besuchen Sie unsere Website für weitere Informationen: [www.ricoh.ch](http://www.ricoh.ch)

---

**RICOH**  
imagine. change.

[www.ricoh.ch](http://www.ricoh.ch)

Die Fakten und Zahlen in dieser Broschüre beziehen sich auf spezifische Geschäftsfälle. Individuelle Bedingungen führen eventuell zu abweichenden Ergebnissen. Alle Firmen-, Marken-, Produkt- und Servicennamen sind das Eigentum von und eingetragene Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Copyright © 2024 Ricoh Europe PLC. Alle Rechte vorbehalten. Diese Broschüre, deren Inhalt und/oder Layout dürfen ohne vorherige schriftliche Erlaubnis von Ricoh Europe PLC nicht verändert und/oder angepasst, teilweise oder vollständig kopiert und/oder in andere Dokumente eingefügt werden.