



# GE Capital Factofrance

## Nachhaltigkeit im Unternehmen

- Verbesserter Kundenservice
- Weniger Papierverbrauch
- Unterstützung der Nachhaltigkeitsbemühungen
- Rationalisierte Dokumentenverarbeitung

## FALLSTUDIE



### Ziel

GE Capital Factofrance wollte seine eingehende Kundenkommunikation in Frankreich vollständig digital abwickeln, das heißt, eingehende Rechnungsdokumente aller Art sollten in einem einzigen Workflow bearbeitet werden. Die Dokumente sollten in ein einheitliches, entscheidungstaugliches Format konvertiert und in die bereits vorhandenen, internen Geschäftssysteme eingespeist werden.

### Lösung

Das Unternehmen entschied sich für Pitney Bowes als Anbieter eines geeigneten Front-End-Workflow zur Verarbeitung von etwa 10 Millionen eingehenden Rechnungen pro Jahr, deren Finanzierung von GE Capital Factofrance abgewickelt wird. Im Rahmen seiner Dienstleistung digitalisiert Pitney Bowes die Eingangsrechnungen, konvertiert sie in einem abgesicherten Prozess in ein geeignetes Format, kategorisiert sie mithilfe von Schlüsselmetadaten und speist sie in entscheidungstauglicher Form in die internen Systeme von GE Capital Factofrance ein, wo sie bewertet und zur Finanzierung angenommen werden.

Bereits bei der Erstkonfiguration konnte der vorhandene, aus 12 Schritten bestehende Dokumentenmanagementprozess optimiert und auf nur drei zentrale Schritte reduziert werden. Trotz der vollständigen Integration des Front-End-Workflows für die eingehenden Dokumente in die Geschäftsprozess-Managementsysteme von GE Capital Factofrance bleibt die geschäftliche Flexibilität in vollem Umfang gewahrt, denn die beiden Systeme können jederzeit entkoppelt werden. Das heißt, das Kundensystem unterliegt zu keinem Zeitpunkt irgendwelchen Einschränkungen.

Das Projekt ist zugleich integraler Bestandteil des weltweiten Nachhaltigkeitsprogramms von GE Capital Factofrance, das auf eine Reduktion der Treibhausgasemissionen um 30 % abzielt.

### Kundenprofil

GE Capital France, ein Unternehmen der GE-Konzerngruppe, bedient fast 130.000 französische Unternehmenskunden mit einem breiten Spektrum von Finanzierungslösungen.

Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung positioniert sich GE Capital France als unabhängiger Spezialist für die aktivabeliehene Finanzierung und bietet Unternehmen aller Art echte Alternativen zu herkömmlichen Finanzierungsformen.

Gegenstand dieser Fallstudie ist **Factofrance**, eine Tochter von GE Capital.

Mit einem Finanzierungsvolumen von 33 Milliarden Euro im Jahr 2009 und 12 Millionen verarbeiteten Belegen ist Factofrance französischer Marktführer im Factoring-Bereich.

Um die Anforderungen seiner Kunden noch besser erfüllen zu können, arbeitet Factofrance laufend an der Entwicklung neuer Finanzierungslösungen.

Eine wichtige Rolle spielen dabei neue Technologien, die die Verarbeitung der Forderungsbelege vereinfachen und dem Kunden auf diese Weise einen deutlich schnelleren Zugang zu seinen Finanzmitteln ermöglichen.

## Ergebnisse

Durch die Implementierung der neuen Lösung für die eingehende Kundenkommunikation spart GE Capital allein in einem einzigen Land 5 Millionen vorgedruckter Formulare pro Jahr ein. Durch die Bereitstellung digitalisierter Dokumente entfallen 400 Aktenanforderungen pro Tag. Darüber hinaus lassen sich um die 2.500 doppelte Rechnungsanforderungen pro Monat vermeiden. All dies zusammen verhalf dem Unternehmen zu erheblichen Kosteneinsparungen und Produktivitätsgewinnen und leistete gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zu seinen Umweltzielen. Auch für die Kunden des Unternehmens bringt das neue Verfahren Vorteile: Die Fakturierung erfolgt nun innerhalb von acht Stunden nach Rechnungseingang – ein erheblicher Fortschritt gegenüber dem früheren Standard von 24 Stunden und mehr.

## Vorteile der digitalen Kommunikationsplattform „Digital Communications Centre“

- Eingangsdokumente aller Art werden in ein geeignetes Eingangsformat für die internen Systeme gebracht und in entscheidungstauglicher Form in diese Systeme eingespeist.
- Die Digitalisierung des Eingangsdokumentenstroms bringt Produktivitäts-, Kosten- und Automatisierungsvorteile mit sich.
- Die Zahl der benötigten Vordrucke konnte deutlich gesenkt werden.
- Durch den Zugriff auf digitalisierte Daten ließ sich die kostenintensive, manuelle Verarbeitung von Aktenanforderungen eliminieren.
- Die Anzahl wiederholter Rechnungsdrucke ging erheblich zurück.

## Dominique BEHURÉ, verantwortlich für den Inkassobereich

„Die Verbesserungen, die wir dank des Digital Communication Centre realisieren konnten, zeigen sich in vielen Bereichen: rationalisierte Abläufe, optimierte Kosten, verbesserter Kundenservice. Mit seiner Dienstleistung unterstützt Pitney Bowes alle primären Geschäftsziele unserer Organisation. Pitney Bowes hat sein Versprechen eines hochwertigen Service in jeder Hinsicht gehalten und sich dank seines Know-how und seiner Bereitschaft, unser Geschäft gründlich kennen zu lernen, als idealer Dienstleistungsanbieter erwiesen.“

### **Pitney Bowes Management Services Deutschland GmbH**

Heidelberger Straße 59  
68519 Viernheim

T: 06204-9686-0  
F: 06204-9686-36  
E-mail: [info@pbms.de](mailto:info@pbms.de)

[www.pbms.de](http://www.pbms.de)

©2010 Pitney Bowes Inc. Alle Rechte vorbehalten.  
Pitney Bowes ist ein Markenzeichen von  
Pitney Bowes Inc. Alle anderen Markenzeichen  
sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.