

RUKO: 87% Zeitersparnis dank innovativer Auftragserfassung



Produkt Auftragserfassung

Branche Metallindustrie, Werkzeuge

Über RUKO

Als zuverlässiger Partner für den Handel beliefert RUKO vom Firmenhauptsitz in Holzgerlingen (südwestlich von Stuttgart) Kunden weltweit u.a. mit hochwertigen Spiral-, Gewinde-, Kernbohrern und Kegelsenkern. Schon seit 1974 ist RUKO darauf spezialisiert, professionellen Anwendern das qualitativ hochwertigste. schnellste und standfesteste Werkzeug an die Hand zu geben. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen über 250 Mitarbeitende und führt rund 11.200 Artikel im Sortiment.

Einleitung

Mit fast 50 Jahren "Kompetenz in Präzision und Qualität" hat sich die Firma RUKO Präzisionswerkzeuge zu einem der weltweit führenden Herstellern von Bohr- und Senkwerkzeugen entwickelt. Maßgeblicher Erfolgstreiber ist dabei die innovative Ausrichtung des Unternehmens. Mit eigener Fertigung in Deutschland gelingt es ihnen immer wieder, Produktneuheiten auf den Markt zu bringen. Diese zukunftsorientierte Herangehensweise spiegelt sich auch in der Auftragserfassung wieder, die RUKO 2021 erfolgreich mit Workist modernisiert hat.

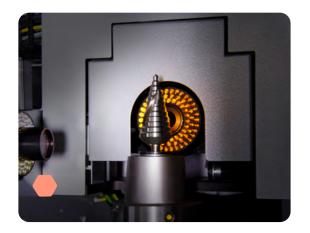
Erkennungsrate für Dokumentendaten

Zeitersparnis pro
Quartal*

61 Tage

Zeitersparnis

87%



"Wir wollten nicht mehr stupide stundenlang Aufträge erfassen. Mit Workist haben wir die Möglichkeit, einen Großteil dieser Zeit in Kundenverkauf, Kundenbetreuung und die Erstellung von Angeboten zu investieren."

Carmela di Cicco Teamleiterin Vertrieb Innendienst & Head of Customer Service

Die Herausforderung

Der internationale Erfolg stellt RUKO allerdings auch vor Herausforderungen. Mit 11.200 Artikeln im Angebot, Kunden aus über 70 Ländern und Bestellungen mit einer Länge von teils 50 Seiten ist die Auftragserfassung besonders zeitintensiv. Alleine in der EU versendet RUKO täglich 300-400 Pakete per Luft- und Seefracht.

Bestelldokumente gehen zudem in verschiedensten Layouts, Sprachen und Zeitzonen ein. Bei Dokumenten, die nicht aus Deutschland stammen, muss außerdem die VAT-Nummer (USt-IdNr.) mit der EU-Datenbank abgeglichen werden, was eine zusätzliche Belastung für den Vertriebsinnendienst darstellt.

Die Lösung

Carmela di Cicco, Teamleiterin Vertrieb Innendienst & Head of Customer Service bei RUKO, wurde 2021 über Contorion auf Workist aufmerksam. Der Werkzeughändler hatte die KI-Software bereits erfolgreich im Einsatz und konnte erhebliche Effizienzgewinne verzeichnen. Daher entschied auch RUKO sich kurzerhand für die Nutzung der Automatisierungslösung.



Das ist WorKI, die KI hinter Workist

Maßgeblich für die Einführung von Workist war unter anderem die intelligente Interpretation der Bestelldokumente. Denn anders als z.B. bei Template-basierten Ansätzen versteht die künstliche Intelligenz von Workist Aufträge unabhängig von Layout oder Sprache des Dokuments. Zudem werden erfasste Datenpunkte vor der Übertragung an das ERP-System anhand der Stammdaten validiert. "Das macht Workist einfach wesentlich flexibler und intelligenter als andere Lösungen." bestätigt Carmela di Cicco.

Gleich zu Beginn wurde außerdem in enger Absprache ein Umsatzsteuerabgleich entwickelt, über den ausgelesene VAT-Nummern automatisiert mit der EU-Datenbank abgeglichen werden. So konnte Workist die für RUKO größtmögliche Zeitersparnis garantieren und den Vertrieb zusätzlich entlasten.



Workist ist allen Herausforderungen eines großen, internationalen Kundenstamms problemlos gerecht geworden und hat sogar die Hürde des Umsatzsteuerabgleiches lösen können.

Carmela di Cicco Teamleiterin Vertrieb Innendienst & Head of Customer Service



Empfehlung durch RUKO

Die verbuchten Erfolge führten schließlich dazu, dass auch RUKO eine Empfehlung aussprach. Seit ca. einem Jahr setzt daher auch EXACT Präzisionswerkzeuge die automatisierte Auftragserfassung von Workist ein.



Erfahren Sie mehr zu Workist auf www.workist.com

Sind Sie bereit für den Vertrieb der Zukunft?

