

## Einführung eines Vertriebsunterstützungssystems auf Basis Microsoft SharePoint 2016.

### Kunde:

Führendes Unternehmen im Maschinenbau mit mehr als 4.000 Mitarbeitern.

### Ausgangssituation:

Im Unternehmen ist SAP als (ERP-)System im Einsatz; zudem wird ein CRM-System als Adress- und Kundendatenbank sowie zur Verwaltung der Verkaufschancen genutzt. Der Kunde konstruiert, entwickelt und vertreibt individuelle Maschinen. Die Investitionen für Aufträge gehen teilweise in dreistellige Millionenbeträge. In einem stark umkämpften Markt behauptet sich der Kunde nicht nur durch die Qualität seiner Produkte, sondern auch durch eine flexible und schnelle Kundenbetreuung. Im Monat werden ca. 10-15 Angebote erstellt:

- Die kundenspezifische Anforderung muss durch einen Konstrukteur bewertet werden
- Einzelne Standardkomponenten müssen auf Preis und Verfügbarkeit geprüft werden
- In der Montage muss das Vorhaben auf Machbarkeit und Termin geprüft werden
- Kaufmännisch müssen diverse Prüfungen (u. a. Bonität) und Kalkulationen erstellt werden

Bis zur Angebotserstellung vergingen teilweise 4-6 Wochen. In dem Prozess sind viel unterschiedliche Personen eingebunden und aus den diversen Systemen mussten eine Vielzahl von Daten zusammengetragen werden. Häufige Probleme waren, dass Informationen nicht oder nur unvollständig vorlagen und es nicht klar war, wer aktuell an welchem Punkt arbeitet oder Berechtigungen zu größeren Problemen führten.

Bei einer Annahmequote der Angebote von 23% war der Prozess zu langwierig und kostenintensiv. Die Qualität der Angebote hat gelitten mit der Folge von Fehlkalkulationen sowie falschen Terminen.

### Lösung:

Mit Hilfe von Microsoft SharePoint wird für jedes Angebot ein Dokumentenraum eingerichtet. Hier werden alle Informationen zentral zur Verfügung gestellt. Mit Hilfe der optimierten Suche kann auf das Know-how von umgesetzten Aufträgen und bereits erstellten Angeboten schnell und einfach zurückgegriffen werden. Dazu sollten die folgenden Voraussetzungen erfüllt werden:

- Anbindung der notwendigen Systeme, so dass die notwendigen Informationen aktuell und zeitnah zur Verfügung standen (Kundendaten, Preise, Verfügbarkeiten, etc.)
- Ein klares Berechtigungskonzept
- Einführung von Vorlagen, so dass der Vertrieb sich auf die Kernpunkte konzentrieren kann und sichergestellt ist, dass zugehörige Unterlagen/Dokumente aktuell und vollständig zur Verfügung stehen
- Einführung von verbindlichen Kalkulationsschemas und interne Dokumentation der Preisfindung
- Ein sichtbarer Workflow, so dass der Bearbeitungsstand transparent wird

### Highlight:

Das GABO-Team setzt dieses fachlich höchst anspruchsvolle Projekt binnen von vier Monaten um. Dabei werden zukunftsweisende Technologien wie das cloudbasierte Microsoft Azure, Microsoft Power BI Pro sowie der SQL Server 2016 eingesetzt. Es entsteht ein hochmodernes BI-Portal mit den folgenden Funktionen:

- Zentrales Web-Portal zwecks Zugang zu den BI-Funktionalitäten
- Management-Dashboards zur Unternehmenssteuerung (für Mobile und Paginiert)
- Operative Dashboards und Berichte auf Abteilungsebene (für Mobile und Paginiert)
- Zugriffsschutz über ein modernes Berechtigungskonzept
- Tagesaktuelle, den operativen Bedürfnissen des Tagesgeschäfts angepasste, automatisierte Berichte und Analysen
- Fundierte Prognosen hinsichtlich Cashflow, Umsatz und Kosten
- Detaillierte Finanzanalysen
- Kunden- und Portfolioanalysen
- Tagesaktuelle Bilanz- und GuV Berichte unter Berücksichtigung von Währungseffekten

### Kommentar:

„Seit vielen Jahren arbeiten wir mit GABO zusammen. Wir können uns zu 100 % darauf verlassen, dass GABO versteht was wir brauchen und welches Team zu uns passt. Strukturiert und verlässlich werden die Aufgaben angegangen – und wenn es notwendig ist, verfügt das Team auch über die nötige Flexibilität und Seniorität, um Entscheidungen zu treffen und diese umzusetzen.“ (Projektleiter des Kunden)