

simple fact und Projektron BCS: Ziele erreichen leicht gemacht

Die simple fact AG in Nürnberg hat sich als renommiertes Systemhaus auf Business Intelligence (BI), Data Warehousing (DWH) und Customer Relationship Management (CRM) spezialisiert. In diesen Bereichen unterstützen wir die strategischen Kernprozesse von TOP 500 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

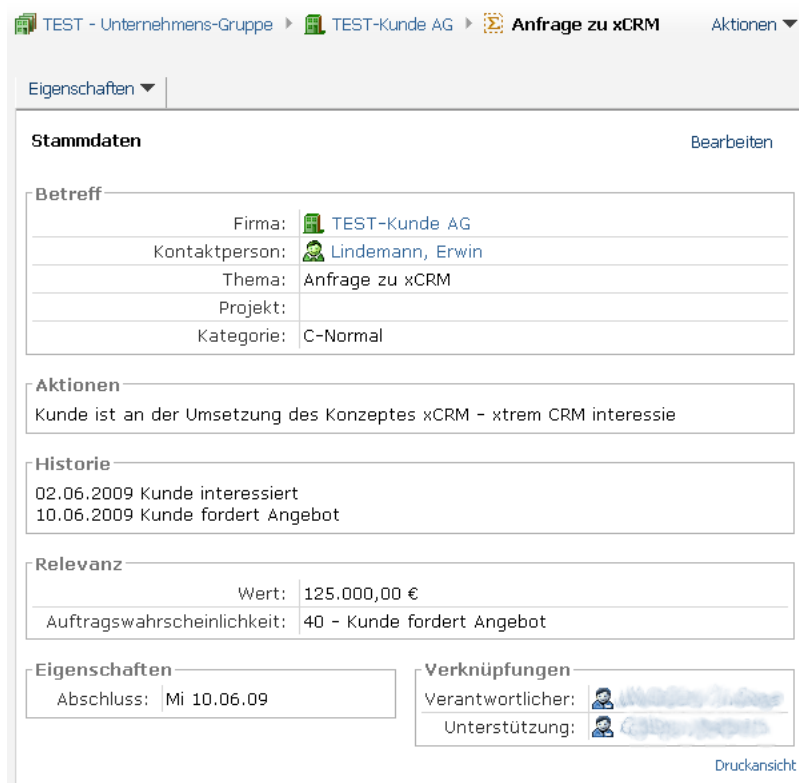
Von Dirk Fröhlich,
Mitglied der Geschäftsleitung
Director Region North



Als unabhängiger Systemintegrator bietet simple fact hohe technologische Kompetenz, die sich auch aus vielfältigen strategischen Partnerschaften ergibt (z.B. mit Oracle, Business Objects oder Microsoft). Erfolgreiche Projektabwicklung gewährleisten wir unter anderem durch unsere hoch entwickelte Projektkultur und durch den Einsatz eigener, bewährter Lösungen. Dies hat schon eine Reihe namhafter Kunden überzeugt: BMW, Conrad Electronic, Cortal Consors, HDI Gerling, KarstadtQuelle Versicherung, TeamBank, NÜRNBERGER Versicherungsgruppe, o2, Siemens, T-Mobile und Postbank.

Termin- und Budgetgerecht

Die simple fact AG beschäftigt eine Reihe von Projektteams in ganz Deutschland. Je nach Auslastung arbeiten bis zu 100 Personen für uns in gemischten Teams aus internen und externen Mitarbeitern. Bei 60 Mitarbeitern war eine Größe erreicht, bei der die Projektumsetzung ohne eine geeignete Software schwierig wurde. Zumal allein die Koordination viel Zeit kostete. Bei der Struktur unseres Unternehmens schien eine webbasierte Lösung am sinnvollsten zu sein, um den Austausch von Projektdaten zu vereinfachen und vor allem zu erreichen, dass sich stets alle Beteiligten auf dem gleichen Informationsstand befinden.



TEST - Unternehmens-Gruppe ▶ TEST-Kunde AG ▶ Anfrage zu xCRM Aktionen ▼

Eigenschaften ▼

Stammdaten Bearbeiten

Betreff	
Firma:	TEST-Kunde AG
Kontaktperson:	Lindemann, Erwin
Thema:	Anfrage zu xCRM
Projekt:	
Kategorie:	C-Normal

Aktionen

Kunde ist an der Umsetzung des Konzeptes xCRM - xtrem CRM interessiert

Historie

02.06.2009 Kunde interessiert
10.06.2009 Kunde fordert Angebot



Relevanz

Wert:	125.000,00 €
Auftragswahrscheinlichkeit:	40 - Kunde fordert Angebot

Eigenschaften

Abschluss: Mi 10.06.09

Verknüpfungen

Verantwortlicher: 
Unterstützung: 

Druckansicht

Im Oktober 2007 haben wir begonnen, unsere Prozesse auf Projektron BCS umzustellen. Seitdem haben wir festgestellt, dass sich besonders die individuelle Konfigurierbarkeit der Oberfläche – ganz nach den Bedürfnissen des jeweiligen Mitarbeiters – in unserem Unternehmen bewährt hat. Aufgrund der Webbasiertheit der Zeiterfassung und der Kommunikationsmöglichkeiten von Projektron BCS haben die Projektleiter und die verschiedenen Teams jetzt jederzeit und von jedem Ort aus Zugriff auf die jeweils relevanten Projektinformationen. Dadurch besitzen sie wesentlich bessere Möglichkeiten, vorausschauend zu planen – geleistete Überstunden von Mitarbeitern werden ebenso aufgeführt wie deren Aufwände in anderen Projekten: Überschneidungen und Doppelbuchungen kommen praktisch nicht mehr vor. Werden terminliche oder finanzielle Budgets überschritten, so wird die Projektleitung auf Wunsch direkt

informiert. Sie sieht aber auch, wann die geplanten Budgets ausgeweitet werden müssen und kann sich darüber mit dem Kunden verständigen. In naher Zukunft ist außerdem geplant, den Kunden über die flexible Rechtevergabe Einblick in den aktuellen Verlauf ihrer Projekte zu erteilen.

Unverzichtbar für den Vertrieb: die Adressdatenbank

Sehr gern arbeiten wir mit der integrierten Adressdatenbank: Die flexible Rechtevergabe zahlt sich nicht nur in der Kontaktdatenpflege aus, sondern erleichtert es auch, Kunden in die laufenden Projekte einzubinden. Der Datenimport aus unserer vorherigen Adressverwaltung war absolut problemlos – mit wenigen Klicks wurden alle relevanten Daten zu Projektron BCS transferiert und dabei auch noch Dubletten ausgefiltert. Die Eingaben per Hand reduzierten sich dadurch auf ein Minimum. In besonderer Weise bewährt sich die Adressdatenbank im Vertrieb: Mit dem ausgereiften Beziehungsmanagement, das Projektron in diesem Bereich bietet, ist immer gewährleistet, dass Kunden feste Ansprechpartner im Unternehmen besitzen und es innerhalb des Vertriebs eindeutige Zuordnungen gibt. Darüber hinaus werden hier Akquisen - zukünftige Projekte und Werke - verwaltet und mit einer umfangreichen Bewertungslogik in die Umsatz-Vorhersage übernommen. Mit einem individuell anpassbaren Kundenboard hat der Vertrieb die wichtigsten Informationen komprimiert auf einer Seite dargestellt.

The screenshot shows the 'Kundenboard' for 'TEST-Kunde AG'. It features several data tables and sections:

- Ansprechpartner:** A table with columns for Nachname, Kontaktqualität, Position, Bereich, and Funktion. It lists 'Lindemann, Erwin' as an 'Entscheider' in 'Geschäftsführung' and 'Niederlassungsleiter' as a 'Beeinflusser' in 'Abteilungsleiter'.
- Akquisen:** A table with columns for Thema, Bewertet, and Abschluss. It shows an inquiry 'Anfrage zu xCRM' valued at 31,250.00 € on 02.06.09.
- Kundentickets:** A section indicating 'Es liegen keine Einträge vor.'
- Letzte Kommunikation:** A list of recent communications with columns for Datum, Betreff, Bezug, and Ersteller. It includes entries like 'Rücksprache wegen Test' and 'Nachfassen Terminvorschläge'.

Schnelle Übersicht für den Vertrieb: Das Kundenboard.

In Planung: Projektron BCS für das E-Mail-Marketing

Besonders gut hat uns gefallen, dass die Einführung von Projektron BCS - sowohl bei der Zeiterfassung als auch im Projektcontrolling – so reibungslos geschah. Im nächsten Schritt planen wir die Abbildung der Unternehmensbereiche Rechnungswesen und Reisekostenverwaltung mit Projektron BCS. Ganz im Sinne der Kunden dürfte auch die Einbeziehung in das Ticket-System sein – bislang nutzen wir dieses nur intern. Für die nächste Zeit ist auch die Nutzung der Funktionen im Bereich Kontaktmanagement geplant. Mit wenigen Eingaben lassen sich hier Rundschreiben für das E-Mail-Marketing erzeugen und die entsprechenden Empfänger aus der gesamten Adressdatenbank auswählen.