



Angebotskonfigurator mit Anbindung an ERP Microsoft Dynamics NAV und Salesforce CRM

Ausgangssituation

Einer der weltweit führenden Systemlieferanten für die digitale Medienproduktion erstellte früher Angebote wie folgt:

- 1) Weltweit in 40 Ländern erstellt und kalkuliert der internationale Außendienst die Angebotsentwürfe über die Kernleistungen des Unternehmens.
- 2) Der zentrale Innendienst ergänzt und kalkuliert im Angebot die notwendigen Zukauf-Komponenten wie Hardware und Datenbank-Lizenzen.
- 3) Die Niederlassungen verfügen über einen Rabattrahmen, der bei Bedarf nur in Koordination mit der Vertriebsleitung überschritten werden kann.

Problem

Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme:

- gleichzeitige Anfragen bei verschiedenen Niederlassungen ergeben unterschiedliche Angebote
- fehlender Know-how-Transfer zwischen verschiedenen Niederlassungen
- großer Abstimmungsbedarf bei Produktauslegung und Preisfindung
- hohe Korrekturaufwände bei Änderungen
- ein Angebot kann nur von einer Person gleichzeitig bearbeitet werden
- komplexe Datenreplikation über mehrere Zeitzonen, fünf Kontinente und 11 MS Dynamics NAV ERP-Systeme hinweg, die allerdings nicht mandatenfähig sind
- unterschiedlichste Hilfsmittel wie Word, Excel, MS Dynamics NAV ERP und Salesforce CRM erschweren die Arbeit und vergrößern die Fehleranfälligkeit

Lösung

enomic.offer

Integration

ERP-System Microsoft Dynamics NAV und Salesforce CRM

Technologie

XML für Navision, Microsoft BizTalk-Server, CSV-Daten von und für Salesforce

1) Kontakt- und Lizenzdatenabgleich von enomic.offer mit Salesforce

Die Kontaktdaten und die Lizenz-Informationen werden täglich automatisch über CSV-Dateien zwischen enomic.offer und dem CRM Salesforce abgeglichen.

2) Datenpflege in enomic.offer und der Datenabgleich mit Dynamics NAV

Die Produktmanager pflegen in enomic.offer die Verkaufspreislisten, den Artikelstamm, die Produktmodelle und die dazugehörigen Textbausteine und Dokumentenvorgaben für die Dokumentengenerierung. Für die Preislisten-, Modell- und Artikel-Daten wählen MS BizTalk-Server von den 11 weltweit verteilten Dynamics NAV das jeweils regional zuständige ERP-System aus und speichern dort die Daten. Anschließend werden die Daten automatisch erweitert und notwendige Kennzeichen über BizTalk an das Angebotssystem gesendet. Als Austauschformat dienen speziell für Dynamics NAV vorbereitete XML-Dateien.

3) Angebots- und Auftragserstellung in enomic.offer und der Datenabgleich mit Dynamics NAV

Bei Kundenanfragen erstellt der weltweite Vertrieb im zentralen Angebotssystem enomic.offer das gewünschte Dokument. Bei Auftrag tauschen das Angebotssystem und das zuständige ERP halbstündlich Status-Informationen über BizTalk aus, damit Vertrieb und Produktion optimal kooperieren.

4) Mobiler Außendienst: Angebotserstellung in enomic.offer und der Datenabgleich mit Dynamics NAV

Den 60 Außendienst-Mitarbeitern stehen lokal auf ihren Laptops alle notwendigen Informationen zur Angebotserstellung zur Verfügung. Durch Datenreplikation werden Laptops und Zentrale regelmäßig synchron gehalten.

Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt:

- mobile Angebotserstellung auf 60 Außendienst-Laptops – auch offline
- hohe Aktualität und gute Verfügbarkeit der Kunden- und Produktdaten sowie der Details zu den Zukauf-Komponenten
- weltweit einheitliche Angebote – technisch korrekt und exakt kalkuliert
- koordinierter Angebotsprozess über alle weltweiten Niederlassungen
- unterstützt Freigabeprozess etwa bei außerordentlicher Rabattierung
- weniger Aufwand für Abstimmungen und bei Änderungen
- ein zentrales, mandatenfähiges Angebotssystem für den Vertrieb
- koordinierte Datenreplikation mit Datenanbindung an 11 ERP-Systeme weltweit
- Integration von Kontakt-Daten und Lizenz-Informationen aus Salesforce CRM
- zentrale Datenpflege der Produkt- und Fremddaten durch Innendienst

Ergebnis

Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die schnelle und korrekte Angebotserstellung. Der weltweite Vertrieb wurde koordiniert und vereinheitlicht – auch bei parallelen Anfragen über Zeitzonen / Kontinente hinweg.

Kontakt

www.intermediate.de

Hinweis: Dies ist ein Integrationsbericht aus der IT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.