



## Angebotssystem mit Anbindung an SuperOffice CRM

### Ausgangssituation

Die deutsche Tochter einer internationalen Rückversicherung erstellte bislang ihre Angebote wie folgt:

- 1) Außendienstmitarbeiter geben Rahmendaten für eine Angebotserstellung an den Vertriebsinnendienst.
- 2) Der Innendienst ermittelt anhand von Excel-Tabellen die anzubietenden Tarifdaten.
- 3) Innendienstmitarbeiter übernehmen manuell die Tarifdaten in Word oder Powerpoint, ergänzen Textbausteine und erstellen ein individuelles Angebotsdokument.

### Problem

Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme:

- Langwierige Abstimmungen zwischen Außendienst und Innendienst, falls notwendige Rahmendaten vom Kunden unvollständig waren.
- Durch die Bearbeitung des Angebotes in drei verschiedenen Programmen (Excel, Word und Powerpoint) entstanden Fehler bei der Zusammenführung.
- Hoher Aufwand für die einheitliche Formatierung und komplette Zusammenstellung der Angebotsunterlagen.

### Lösung

enomic.offer

### Integration

SuperOffice CRM-System

### Technologie

Batch, Property-Datei

#### 1) Datenpflege in enomic.offer

Die Produktmanager pflegen in enomic.offer die Vertrags- bzw. Produktmodelle und die dazugehörigen Textbausteine und Dokumentenvorgaben für die Dokumentengenerierung.

#### 2) Angebotserstellung in enomic.offer und der Datenabgleich zu SuperOffice

Bei Kundenanfragen erstellt das CRM-System SuperOffice auf Knopfdruck eine Property-Datei mit den betreffenden Kontaktinformationen und öffnet über Batch das enomic.offer Angebotssystem, das diese Daten automatisch importiert. Im Angebotskonfigurator erstellen die Vertriebsmitarbeiter das gewünschte Angebot. Das Angebot wird als PDF generiert und gezielt in ein Transfer-Verzeichnis gespeichert; zusammen mit einer eigenen Index-Datei, die weitere Informationen enthält. Von dort importiert das CRM-System SuperOffice diese Angebotsdaten zurück.

#### 3) Mobiler Außendienst: Angebotserstellung in enomic.offer und die Daten-Replikation

Dem Außendienst steht lokal auf dem Laptop eine Daten-Replikation mit dem aktuellen Produktmodell zur Verfügung sowie eine lokale Installation von SuperOffice. Das ermöglicht ihm vor Ort Angebote zu erstellen.

### Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt:

- Außendienst erstellt selbstständig korrekte Angebotsunterlagen
- automatische Prüfung während der Erfassung der Kundenanforderung
- optimales dynamisches Layout von Tabellen und Abbildungen
- komfortable und selbstständige Pflege von Vorlagen, Daten und Regeln
- optimaler Know-how-Transfer zwischen Innendienst und Außendienst
- Anbindung des CRM-Bestandssystems SuperOffice mit den Kundenstammdaten
- funktioniert auch offline auf dem Laptop

### Ergebnis

Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die korrekte Angebotserstellung und die Verwaltung von Daten und Inhalten. Somit werden heute die Angebote qualitativ besser in kürzerer Zeit erstellt.

### Kontakt

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

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