



Angebotskonfigurator mit Kooperations-Workflow für internationales Systemhaus

| | |
|--------------------------|--|
| Einführung | International tätige Unternehmen leiden häufig unter schlechter Koordination zwischen den Niederlassungen. Dieser Mangel ist wirtschaftlich riskant, vor allem weil er bereits mit der Angebotserstellung beginnt. – Wie es besser geht, zeigt dieses Referenzprojekt. |
| Kunde | Systemlieferant für die digitale Medienproduktion |
| Profil | Einer der weltweit führenden Systemlieferanten für die digitale Medienproduktion |
| Ausgangssituation | Das Unternehmen erstellte früher Angebote wie folgt: <ol style="list-style-type: none">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: <ul style="list-style-type: none">• gleichzeitige Kundenanfragen 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 11 ERP und mehrere Zeitzonen hinweg• unterschiedlichste Hilfsmittel wie Word, Excel und ERP erschweren die Arbeit und vergrößern die Fehleranfälligkeit |
| Lösung | enomic.offer |
| Nutzen | Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none">• weltweit einheitliche Angebote – technisch korrekt und exakt kalkuliert• ein zentrales Angebotssystem mit Datenanbindung an 11 ERP-Systeme weltweit• koordinierter Angebotsprozess über alle weltweiten Niederlassungen• unterstützt Freigabeprozess etwa bei außerordentlicher Rabattierung• weniger Aufwand für Abstimmungen und bei Änderungen• funktioniert auch offline auf Außendienst-Laptops |
| Ergebnis | Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer <u>ein</u> umfassendes Werkzeug für die schnelle und korrekte Angebotserstellung. Der weltweite Vertrieb wurde koordiniert und vereinheitlicht – auch bei mehrfachen Kundenanfragen und über Zeitzonen und Distanzen hinweg. |
| Kontakt | www.intermediate.de |

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