



Angebotssystem mit Plausibilitätsprüfung und Kooperations-Workflow

Einführung

International tätige Unternehmen leiden häufig unter schlechter Koordination zwischen Vertrieb und Backoffice. Dieser Mangel ist wirtschaftlich riskant, vor allem weil er bereits mit der Angebotserstellung beginnt. – Wie es besser geht, zeigt diese Prozesslösung.

Angangssituation

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 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-Systeme 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:

- 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 ein 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 Prozesslösung aus der IT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.