



Komplexe Unternehmen einfach abbilden Teleplan International N.V. setzt REWOO Scope zur Vertriebssteuerung ein

Die Teleplan International N.V. zählt zu den bekanntesten Unternehmen im After-Sales-Geschäft und agiert weltweit mit 5.300 Mitarbeitern an über 20 Standorten in Europa, USA, Asien und Australien. Das heißt: Ist ein Smartphone defekt, wird es mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit von Teleplan-Mitarbeitern repariert.

Versagen Festplatte, Computer, Receiver oder Drucker noch während der Garantiezeit ihre Dienste, sorgt Teleplan für den Service und auch den Umtausch. Diese Leistungen erbringt das Unternehmen weltweit und für die verschiedensten Kunden wie z.B. Cisco, IBM, Sony oder Nokia.

Teleplan suchte nach einer Lösung, um seine komplexe Vertriebsstruktur abzubilden und zu steuern. Nach langer Suche entschied sich die Unternehmensleitung für die Enterprise Content Management Software REWOO Scope.

„Wir können nun sehr exakt und viel besser als früher Kundenbeziehungen abbilden und zum Beispiel die Frage beantworten, mit welcher Art von Bauteil wir an welchem Standort mit welchen Services welchen Umsatz erzielen. So etwas stellt REWOO Scope in Sekunden dar“, berichtet Gotthard Haug, CEO von Teleplan.

REWOO Scope ermöglicht es Teleplan, ihren gesamten, weltweiten Verkaufszyklus zu überblicken und bietet allen Beteiligten die Informationen, die sie benötigen, um den Vertriebsprozess zu steuern.

Aber nicht nur der Vertrieb profitiert von der Einführung. Auch die Abteilungen Produktionsplanung, Personalplanung und Einkauf nutzen die Software, um ihre Prozesse miteinander abzustimmen und Informationen auszutauschen.

Ein Beispiel: Um den neuen Auftrag eines Kunden erfüllen zu können, müssten 50 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt, eine weitere Werkshalle angemietet und die entsprechenden Anträge hierfür gestellt, gesteuert und freigegeben werden.

Es stellt sich nun die Frage, ob der Auftrag überhaupt angenommen werden soll und falls ja, wie die Prozesse effizient und schlank abgearbeitet werden können. Das Management erkennt den Business Case und kann in REWOO Scope Plandaten sowie dokumentierte Erfahrungen in die Entscheidung für oder gegen das Projekt miteinfließen lassen.

Während der Durchführung des Auftrags erfüllen Spezialsysteme und Branchenlösungen weiter ihre Dienste und liefern wichtige Daten, die in REWOO Scope angezeigt und verarbeitet werden. Um einen Überblick über den Gesamtstatus zu erhalten, sind keine zeit- und kostenintensiven Reports mehr notwendig.

All das übernimmt REWOO Scope: automatisch und in Echtzeit – das System liefert also schon vor einem Auftrag wertvolle Informationen, die eine schnelle Entscheidung und Reaktion möglich machen.

Viele Teilprozesse sind zu einem großen Unternehmensprozess verwoben worden

Die Software bringt ihre besondere Stärke, die Vielfältigkeit, in das Unternehmen mit ein, sagt der CEO und nennt Beispiele:

„Welches Neugeschäft können wir mit dem Kunden XY angehen? Bringt der Interessent Z einen echten Nutzen? All diese Teilprozesse bilden wir in der Software ab, inklusive eines entsprechenden Freigabeprozesses.“

Schließlich war für Teleplan auch die Einfachheit, die REWOO Scope mitbringt, entscheidend:

„Auch wenn die Prozesse komplex sind – die Software ist es nicht, das zeigen die praktischen Anwendungen“, resümiert Gotthard Haug.

Das Unternehmen: REWOO Technologies AG

Im Jahr 2008 wurde das Unternehmen mit dem Ziel gegründet, die Informationsflut in Unternehmen in den Griff zu bekommen. REWOO Technologies konzentriert sich auf Softwareentwicklung für den Bereich Enterprise-Content-Management und Dokumentenmanagement (ECM/DMS).

Die einfache Integration, die intuitive Bedienung und die vielseitigen Anpassungsmöglichkeiten der Software zeichnen das Produkt aus, wofür es von der Initiative Mittelstand aus 1.200 Bewerbungen zu den „BEST OF 2013“ gewählt wurde.