



Anwenderbericht EITCO GmbH

Vertriebssteuerung in der Cloud

Mit der European IT Consultancy EITCO GmbH (Bonn/Berlin) ging ein arriviertes deutsches IT-Beratungs- und Systemhaus bewusst den Schritt in die Cloud. Im Interview äußert sich Harald Picard, Mitglied der Geschäftsführung und Director Sales bei EITCO darüber, wie Cloud-Software die Prozesse im Vertrieb effizienter und schneller macht.

Im Gespräch mit Harald Picard, Mitglied der Geschäftsführung und Director Sales

European IT Consultancy EITCO GmbH
(Bonn/Berlin)

Wann und warum stieg EITCO mit seinen Daten und Prozessen in die Cloud ein?

Harald Picard: Wir haben im Herbst 2013 begonnen, den Markt zu prüfen. Die Einführung von Scopevisio DMS-TEAMWORK fürs Dokumentenmanagement erfolgte 2014, im Januar 2015 starteten wir das CRM von Scopevisio und in Kürze wollen wir auf Scopevisio FINANZEN in der Buchhaltung umsteigen – also keine Implementierung per Big Bang, sondern nach und nach. Möglich ist dies dank des modularen Aufbaus von Scopevisio. Das hatte übrigens auch den Vorteil, dass sich die Kollegen nach und nach mit der Anwendung vertraut machen können.

Grundsätzlich war der Schritt hin zu einer professionellen Unternehmenssoftware angesichts unseres Wachstums einfach notwendig – Unternehmen

sind ab einer gewissen Größenordnung nicht mehr mit Excel- oder Access-Anwendungen zu managen. Wir brauchen im Gegenteil konsolidierte, gepflegte Daten, die wir stets im Zugriff haben – und das ist in der Cloud am einfachsten möglich.

Wichtig ist uns auch, mit einem deutschen Anbieter zusammenzuarbeiten – und zwar nicht nur, weil wir uns damit in Sachen Datensicherheit und Datenschutz besser aufgehoben fühlen. Wir versprechen uns dadurch auch eine bessere Betreuung. Seien wir ehrlich: Für einen globalen Akteur sind wir als deutscher Mittelständler doch nur ein No-Name von geringer Bedeutung. Mit Scopevisio dagegen sprechen wir auf Augenhöhe.

Wenn Sie den Workflow bei EITCO im Raster Vorher-Nachher betrachten: Wo liegen die Unterschiede im Arbeiten?

Harald Picard: Hardware, Updates, Servergröße – alle Probleme, die man im Regelfall mit Software im Hause hat, sind mit Cloud-Lösungen erledigt. Fakt ist auch, dass Software as a Service inzwischen wirtschaftlich immer interessanter wird. Wichtigster Vorteil ist jedoch: Wir verfügen heute über eine schlanke Administration und profitieren vom

schnellem Zugriff auf Daten und Dokumente. Für uns bedeutet das einen enormen Zeitgewinn. Heute kann es sich kein Mittelständler mehr leisten, dass sich seine Vertriebler einen Tag in der Woche mit Administration befassen. Vertriebler sollen beim Kunden vor Ort sein. Zwei Stunden Administration pro Woche halte ich für adäquat. Mit Scopevisio haben meine Vertriebler die Möglichkeit, alle entstehenden Dokumente schnell und unabhängig von Zeit und Ort einzupflegen und auch mobil abzurufen – sie haben also immer alle Vertriebsdokumente dabei.

» Wir verfügen heute über eine schlanke Administration und profitieren vom schnellem Zugriff auf Daten und Dokumente.



HARALD PICARD,
Mitglied der Geschäftsführung
und Director Sales bei EITCO

Die Verwaltung von Dateien wie E-Mails und Anhänge, Verträgen, Berichten oder Briefen ist das eine, die Strukturierung und Organisation Prozessen ist das andere. Inwiefern nutzen Sie selbst als Vertriebschef Scopevisio zur Unternehmenssteuerung?

Harald Picard: Die Daten, die wir in Scopevisio pflegen, sind initial für unternehmerische Entscheidungen. Dank Scopevisio habe ich heute einer Art Rundum-Sicht auf den Vertrieb. Ich habe Verträge im Zugriff, die früher auf Laufwerksordnern ab-

Alles auf einen Blick

Anwender

European IT
Consultancy EITCO GmbH (Bonn/Berlin)

Branche

ITK (Software-
entwicklung/IT-Beratung)

Produkte

Scopevisio CRM,
Teamwork-DMS

Schwerpunkt

Full-Service-Anbieter zur IT-gestützten Prozessoptimierung/Softwarelösungen für effiziente Arbeitsabläufe im Public Sector und in der Finanzbranche

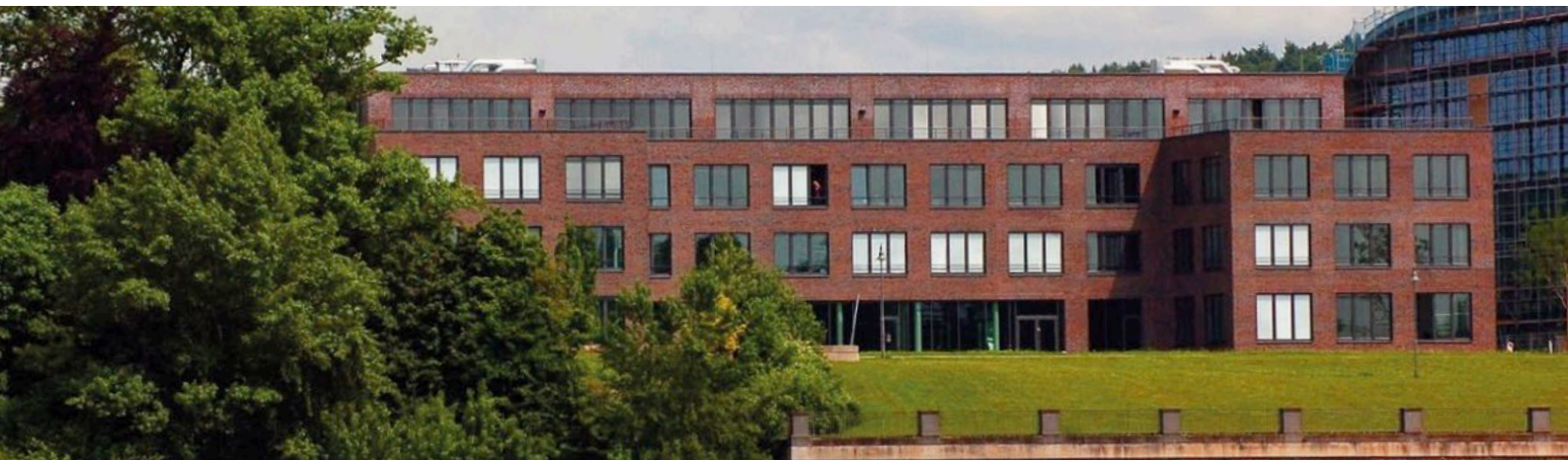
Ziele/Anforderungen

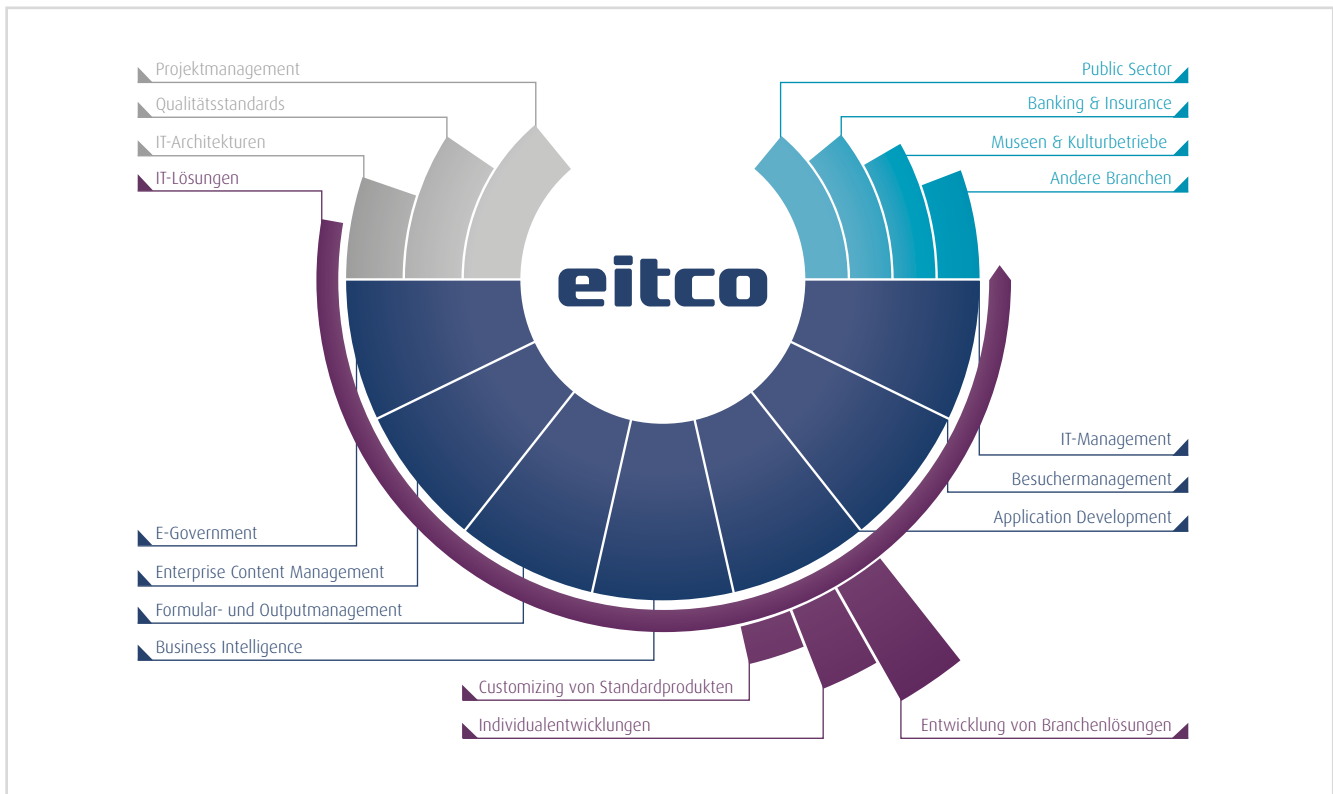
Vertriebsorganisation und -steuerung

- Administration verschlanken
- Interne Prozesse abbilden und optimieren
- Ortsunabhängiger Zugriff auf Daten und Dokumente

Nutzen und Vorteile

- Zentraler Zugriff für alle Vertriebler
- Vertriebsprozess strukturiert abbilden
- Arbeiten mit Verkaufschancen und Forecast





gelegt waren. In der Vertriebsübersicht habe ich Angebote, Abschlusswahrscheinlichkeiten und Entscheidungszeiträume im Blick und kann diese nach bestimmten Kriterien filtern. Die Informationen waren zwar früher auch immer vorhanden, aber dann zum Beispiel im Outlook vom Vertriebler oder im Laufwerksordner vom Back Office.

Können Sie anhand eines Beispiels illustrieren, wie die heutige Vertriebssteuerung in der Cloud abläuft?

Harald Picard: Ein neuer Interessent tritt auf den Plan. Der Sales Account Manager legt den potenziellen Kunden in Scopevisio mit Kontaktdaten und Notizen an. Mails und zugehörige Dokumente werden automatisch beim Kontakt gespeichert, was den Vertriebsablauf nachvollziehbar macht. Bei konkreter Anfrage wird ein Lead mit gewichtetem Forecast und Abschlusswahrscheinlichkeit angelegt. Gehen wir von einem möglichen Budget von 500.000 Euro aus und beträgt die Abschlusswahrscheinlichkeit 10 Prozent, fließen 50.000 Euro in den Forecast ein. Der Aufwand für Vertrieb, Beratung und der rechnerische Deckungsbeitrag lassen sich ebenfalls kalkulieren. So arbeitet man heute im Vertrieb. Hier geht es um die umfängliche Bewertung der Vertriebssituation. Im Jahr gibt es Hunderte solcher Abschlusschancen. Als Vertriebsleiter

behalte ich mit Scopevisio von Dokumentation über Reporting bis Sales Controlling den Überblick.

Stichwort Überblick. Inwieweit verzeichnen Sie bei der Zielgruppenansprache Support durch das CRM aus der Cloud?

Harald Picard: Nehmen wir das Back Office. Als die entscheidende Mitarbeiterin nicht verfügbar war, hingen wir bei Kampagnen teils zwei Tage über Excel-Listen – eine Verknüpfung von Kundendaten mit dem Event bzw. der Tätigkeit für den Kunden konnten wir nicht herstellen. Das ist heute ohne Weiteres möglich. Insofern können wir heute viel einfacher gezielte Kampagnen durchführen.





European IT Consultancy EITCO GmbH

EITCO ist ein Full-Service-Anbieter für IT-gestützte Prozessoptimierung. Unter der Leitidee „Clever change a running system“ entwickeln über 100 EITCO-Mitarbeiter Softwarelösungen, die Arbeitsabläufe vor allem im Public Sector und in der Finanzbranche effizienter und schlanker gestalten. Als einer der ersten IT-Dienstleister spezialisierte sich EITCO 2006 darauf, neue Lösungen für die IT-gestützte Verwaltung zu erarbeiten, die die E-Government 2.0-Initiative des Bundeskabinetts vorgab. Dazu wurde EITCO als eigenständiges Unternehmen aus dem Mutterkonzern PSI AG ausgegründet. Unter neuem Namen wurden die neuen Standorte in Berlin und 2008 auch in Bonn bezogen.

European IT Consultancy EITCO GmbH
Am Bonner Bogen 6
53227 Bonn
Germany

T +49 228 338881 0
F +49 228 338881 199
kontakt@eitco.de
www.eitco.de

Scopevisio AG

Die Scopevisio AG unterstützt den innovativen Mittelstand bei der digitalen Transformation. Dazu bietet das Bonner Unternehmen eine offene digitale Transformationsplattform, deren Kern eine hochfunktionale und integrierte Cloud Unternehmenssoftware ist. Unternehmen können damit ihre Geschäftsprozesse – unabhängig von Standorten und Endgeräten – ganzheitlich und durchgängig abbilden.

Zudem lassen sich verschiedene Geschäftsbereiche wie Marketing, Vertrieb, Finanzen und Controlling sowie zentrale Geschäftsprozesse wie Vertriebssteuerung, Projektmanagement, Abrechnung, Buchhaltung und Dokumentenmanagement in einer zentralen Lösung integrieren. Dabei setzt Scopevisio bereits heute auf den Einsatz neuer

Technologien wie künstliche Intelligenz oder Sprachsteuerung, um Unternehmensprozesse hochgradig zu automatisieren und zu vereinfachen. Da Scopevisio ein offenes System ist, erlaubt es den medienbruchfreien Datenaustausch mit Drittanwendungen und deren Integration, etwa mit DATEV, Microsoft, Creditreform.

Scopevisio wird ausschließlich in Deutschland entwickelt und als Cloud-Service in zertifizierten Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland betrieben. Die Scopevisio AG beschäftigt rund 70 Mitarbeiter und zählt knapp 2.000 mittelständische Unternehmen zu ihren Kunden.

Scopevisio AG
Rheinwerkallee 3
53227 Bonn
Germany

T +49 228 4334-3000
F +49 228 4334-3200
info@scopevisio.com
www.scopevisio.com