



**Mit Vertriebslösung aus der
Cloud in den Driver Seat**

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Unternehmen

proseed GmbH

Branche

Kommunikation und Medien

Produkte und Services

Online Marketing und Consulting

Unternehmenswebsite

www.proseed.de

SAP-Lösungen und -Services

SAP® Sales OnDemand

Partner

SAP Consulting



„Auftrag in der Tasche“ und alle Details dazu aufs Smartphone vom Chef pushen lassen? Den Status der Vertragsunterzeichnung in derselben Sekunde bei allen Followern „posten“ – ganz automatisch und ohne Zeitverzug? Die Kollegen in der Produktion per „Tweet“ um Rücksprache bitten oder mit einem Klick auf alle Kundendaten zugreifen? Klingt ein bisschen nach Social Media, heißt aber **SAP Sales OnDemand**. Die Cloud-Lösung profiliert sich seit kurzem als Schnellboot für die proseed-Vertriebsprozesse.

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Geld versenkt oder Geld verdient?

Wie viele Kunden erreicht ein Plakat? Die Wirkung von Plakatkampagnen ist unumstritten, die Kontaktquote hingegen nur mühsam zu ermitteln. Viel einfacher lässt sich Werbung im Internet verfolgen. „Tolle Klick-Raten und Besucherzahlen liefern zwar Anhaltspunkte, sind aber nicht wirklich aussagekräftig“, weiß Egon Scherer, Geschäftsführer der proseed GmbH. „Um Kunden zu gewinnen, die Wertschöpfung bringen, muss man das Online-Business rückwärts betrachten.“ Die Agentur hilft ihren Kunden, Internet-Technologie im Vertriebsprozess ideal einzusetzen und alle Marketingkanäle wirtschaftlich zu bewerten. Anders ausgedrückt: Wer wissen will, über welche Werbeaktivitäten man seine Zielgruppe am ehesten erreicht und wie sich ein Etat gewinnbringend investieren lässt, ist bei proseed an der richtigen Adresse.

Die Frankfurter Online-Marketing Agentur hat Analysewerkzeuge entwickelt, mit denen sich Kampagnen im Internet überwachen und messen lassen. Bei ihrer ganzheitlichen Prozessanalyse stellt proseed auch die Wirksamkeit und Aufwandsbetrachtung aller „Offline“-Werbemaßnahmen auf den Prüfstand. Am Ende haben die Auftraggeber



handfeste Fakten und eine klare Vorstellung davon, welche Kanäle gut funktionieren und welche wirtschaftlich ineffizient sind.

Wie Webseiten benutzerfreundlich werden oder Call-to-Actions platziert sein müssen, um wirkungsvolle Kaufanreize auszulösen, können die Online-Experten ebenfalls aufzeigen. Denn die klassischen Disziplinen wie Web-Design, Gestaltung von Online-Werbemitteln und Suchmaschinenmarketing runden das Agentur-Portfolio ab.

proseed gehört zum Trifels-Verlag und ist eine Tochter des Gelbe-Seiten-Verlags. Das Unternehmen beschäftigt rund 50 Mitarbeiter.



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Ein Schnellboot für den Vertrieb

Die Plattformen im Internet haben neue Maßstäbe für Geschwindigkeit gesetzt. Damit herrscht auch im Online-Marketing ein hohes Tempo. Von jetzt auf gleich kann sich ein neuer Trend ergeben, der den Marketing-Mix der Kunden von proseed gewinnbringend ergänzen kann.

Als Vorreiter muss die Online-Agentur die Entwicklungen im Web ständig im Auge behalten und neue Geschäftschancen zügig umsetzen. Die Grundlage für seine zeitnahe Reaktionsfähigkeit legte das Unternehmen mit einer flachen Hierarchie und einer engmaschigen Teamarbeit zwischen dem Vertrieb und den Projektabwicklern, die bei proseed in der Abteilung Produktion gebündelt sind.

Eine neue Software sollte einen weiteren Beschleuniger liefern: den pfeilschnellen Austausch von vertriebsrelevanten Informationen. Ralf Fischinger, Leiter Online Marketing & Produktion bei proseed: „Kommunikation ist bei uns Mittel zum Zweck, um unsere Kunden rasch zu bedienen. Jede neue Information muss sehr schnell im Team sein, auch wenn die Mitarbeiter gerade nicht anwesend sind.“ Zum Beispiel, weil sie bei einem Kundentermin oder unterwegs sind.



50%

mehr Effizienz und Höchstgeschwindigkeit im vertrieblichen Austausch durch hohe Reichweite und mobile Verfügbarkeit

Die Agentur sah sich nach einer Lösung um, die immer verfügbar ist, Neuigkeiten sofort übermittelt, die Teammitglieder auf allen Ebenen erreicht und von allen akzeptiert ist.

Sie wurde bei SAP fündig. Ralf Fischinger: „SAP Sales OnDemand liefert alle Detailinformationen über Kunden und Angebotsprozesse in time und bis auf die mobilen Endgeräte.“



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Auf Nummer sicher

Cloud-Lösungen stehen hoch im Kurs. Der Softwareaufruf über das Internet ermöglicht den unkomplizierten Zugriff auf betriebsinterne Informationen von jedem Ort der Welt. „Überall“ und „jederzeit“ ist praktisch, verlangt aber nach einem wasserdichten Sicherheitskonzept.

„Es war leicht, uns für SAP zu entscheiden“, bringt Ralf Fischinger die Auswahlphase auf eine knappe Formel. „Zum Beispiel, weil SAP alle Sicherheitskriterien für Daten im Internet erfüllt und das Hosting der Cloud-Lösung in Deutschland erfolgt.“ Der Hochsicherheitstrakt in Walldorf zerstreue etliche Vorbehalte und „beruhige vor allem deutsche Kunden“, ergänzt Geschäftsführer Egon Scherer.

Auf Platz zwei der entscheidungsrelevanten Kriterien rangierten die überzeugende Usability und die Multiplattformfähigkeit. Denn – SAP Sales OnDemand ist auch auf iPads und Smartphones verfügbar. „Der mobile Zugang ist ein riesiger Vorteil für alle Mitarbeiter“, wie Egon Scherer bekräftigt. „Ich kann vom Zug aus arbeiten, Entwicklungen im Auge behalten, Probleme erfahren und meine Reisezeiten sinnvoll nutzen.“

Kurzum: Die Anwender bleiben bei ihren Projekten am Ball. Sie sind zu jedem Zeitpunkt und überall up to date, weil sie Prozesse, Dokumente sowie Informationen zeitnah teilen und verfolgen können. Da war die vollständige Outlook-Synchronisation eigentlich nur noch ein Add-on, das die Akzeptanz unter den Vertrieblern beschleunigt. Egon Scherer: „Wir sind von der Lösung überzeugt. Sie entspricht dem, was am Markt passiert.“



„Die Cloud-Lösungen von SAP sind wie Facebook fürs Business, nur sicherer.“

Ralf Fischinger, Leiter Online Marketing & Produktion, proseed

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

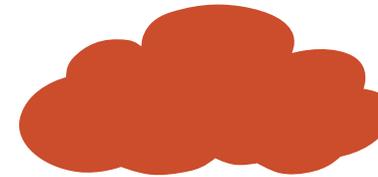
Ausblick

Power aus der Cloud

Das Wesen einer Cloud-Lösung ist die schnelle Verfügbarkeit von Software über das Web. Diese Prinzipien gelten auch für SAP Sales OnDemand. Der größte Vorteil für die Anwender: Die Software ist online verfügbar und kann damit auch auf web-fähigen mobilen Endgeräten genutzt werden. Der größte Vorteil für alle IT-Entscheider: Langwierige Implementierungen in die Systemumgebung entfallen.

Da es sich bei proseed um die Ablösung einer Vertriebslösung von salesforce.com handelte, mussten die SAP-Berater in diesem Fall allerdings noch etwas Hand anlegen.

Zum Beispiel, um die sichere Übertragung der Kundenakten in das neue System zu gewährleisten. Ralf Fischinger: „SAP Sales OnDemand deckte bereits 90 Prozent aller Anforderungen ab. Die wenigen Deltas waren binnen weniger Tage implementiert und live.“



100%

Verfügbarkeit
der Cloud-Lösung:
auf Smartphones, Tablets
und am Arbeitsplatz

Die Übernahme der Datenbestände war ein Heimspiel für die SAP-Berater, weil sie ihre ganze Projekterfahrung ausspielen konnten. „Die Consultants kennen alle Fallstricke und Komplikationen, die auftreten können“, kommentiert Marcel Ruppert aus dem Vertriebsteam bei proseed die Zusammenarbeit mit dem Softwarelieferanten: „Wir hatten während der Migrationsphase tatkräftige Unterstützung durch SAP und eine exzellente Beratung. Der Import ist absolut sicher gestaltet. Es ist unmöglich, fehlerhafte Daten in das System zu übernehmen“.



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Schnelles Pingpong von Neuigkeiten

SAP Sales OnDemand verbindet die Chat-Idee etablierter Social-Network-Plattformen mit Funktionen, die das Tagesgeschäft im Vertrieb vereinfachen und einen 360-Grad-Blick auf Kundenakten bieten. Milena Mathes, Sales Assistant: „Gerade bei Großkunden kennen wir eine Vielzahl von Ansprechpartnern, die sich oft bis auf externe Dienstleister erstrecken. Die Cloud-Anwendung ist praxisnah organisiert. Sowohl komplexe Account-Informationen als auch Leads lassen sich gut strukturiert verwalten und Beziehungsnetzwerke übersichtlich darstellen. Das vereinfacht die professionelle Betreuung unserer Geschäftskontakte.“

E-Mails, die normalerweise in der lokalen Ablage des jeweiligen Absenders landen, sind mit einem Klick mit der Kontakthistorie der Accounts verknüpft und im System. Damit ist die Geschäftskommunikation lückenlos dokumentiert, jederzeit nachvollziehbar und für jeden Follower „sichtbar“. Marcel Ruppert: „Die automatische Synchronisation von Ereignissen, Aufgaben und E-Mails aus Outlook ist eine große Zeitersparnis.“



Null

Schulungsaufwand

Das Push-Prinzip wiederum sorgt „für ein schnelles Pingpong von Vertriebsangelegenheiten“, so Ralf Fischinger. „Zu allen Leads, die ich verfolge, bekomme ich automatisch Updates. Ich muss nicht für jedes Status-Update mit einem Mitarbeiter in Interaktion treten.“

Die intuitive Handhabung garantiert eine hohe Nutzerakzeptanz. Egon Scherer: „Alles, was mit Usability zu tun hat und nicht erklärungsbedürftig ist, ist gut. Die Usability von SAP Sales OnDemand ist 1a.“



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Zeitnah austauschen, verfolgen und anstoßen

Kurze Wege: Normalerweise sind Informationen über Kunden oder Aufträge im Besitz von Einzelpersonen. SAP Sales OnDemand macht dieses Wissen für alle (Berechtigten) zugänglich. Marcel Ruppert: „Wir erfahren nicht nur sofort, wenn es etwas Neues gibt, sondern wir können auch schneller handeln. Die Chat-Funktion vereinfacht die Teamarbeit und die Abstimmung mit mehreren Kollegen. Wenn ich Unterlagen, ein Angebot oder eine Rücksprache brauche, schreibe ich keine E-Mail mehr, sondern setze das als Feed ab.“

Mehr Motivation: Ralf Fischinger sieht den Effekt für die Firmenkultur: „Innerhalb des eigenen Workflows haben alle Beteiligten zu jedem Zeitpunkt denselben Informationsstand. Es motiviert die Teammitglieder, wenn sie wissen, was an der Vertriebsfront passiert.“

Immer up to date: Milena Mathes: „Über den mobilen Zugang und das Push-Prinzip kann ich von überall die aktuellsten Daten überprüfen. Besonders wertvoll ist die Verknüpfung mit Business Intelligence, weil sie mir wichtige Kennzahlen in übersichtlichen Dashboards bereitstellt. So kann ich die Erlösentwicklung zeitnah verfolgen.“

Zeitnah reporten: SAP Sales OnDemand liefert eingebettete Analysetools, mit denen sich alle Vertriebssteuerungsgrößen grafisch darstellen lassen. Egon Scherer: „Wir können sehr einfach ablesen, wie viel wir in welche Leads investieren und wie der Status unserer Opportunities ist. Das erleichtert die richtigen Schwerpunkte in punkto Zeit und Kosten zu setzen.“

„Die Lösung ist übersichtlich aufgebaut und vereinfacht alle Vertriebsaufgaben. Ich vermisse nichts.“

Milena Mathes, Sales Assistant, proseed



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Follow us!

Für die zeitgemäße Vertriebsunterstützung aus der Wolke braucht es weder Übung noch Anlaufzeit – die Pluspunkte liegen am ersten Tag auf der Hand. So jedenfalls das Resümee der Online-Marketing Agentur, die neben der täglichen Arbeitserleichterung einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil gewonnen hat: **Vorsprung.**

Weniger Arbeitsaufwand und Deals schneller abschließen: Angesichts dieser positiven Bilanz war der Gedanke naheliegend, die Vorteile der Cloud-Lösung auch den proseed-Kunden nahezu bringen. Denn – „eine der größten Stärken des Systems sind die offenen Schnittstellen“, so Marketingleiter Ralf Fischinger. Beste Bedingungen, um die eigene Expertise als App anzudocken.

Egon Scherer: „Die Entscheidung für SAP war auch strategisch motiviert. Immer mehr Unternehmen haben das Vertrauen, Daten außerhalb des eigenen Hosts abzulegen. Wir werden unsere Webanalysetools zu Plug-Ins entwickeln und als Co-Innovations-Partner von SAP vermarkten.“ Dafür sehen die Frankfurter Strategen einen echten Markt innerhalb ihrer Klientel – nicht zuletzt, weil die Integration in die klassische SAP-Welt von Haus aus eingebaut ist. Das Fazit des Geschäftsführers: „Cloud-Lösungen wie SAP Sales OnDemand sind die Zukunft, weil sie hocheffizient sind.“

