

Case Study

Business Intelligence Plattform für ABB



Ausgangslage

ABB beauftragte Advellence 2011 damit, eine Reporting-Plattform zur Unterstützung der Verkaufsaktivitäten weiter zu entwickeln und in die bestehende Systemlandschaft zu integrieren. Advellence nahm den Auftrag in ihrer bewährten Art an: Zielstrebig, präzise und in enger Abstimmung mit dem Kunden vor Ort schufen sie die erforderlichen Schnittstellen für die Reporting-Plattform. Advellence stellte die Lösung fristgerecht mit dem erwarteten Funktionsumfang fertig. Die Plattform wird heute konzernweit intensiv genutzt. ABB hat mit Advellence erlebt, welche Vorteile es hat, mit einem lokalen Schweizer Anbieter zu kooperieren.

Ziele

Die Sales- und Marketing-Organisation der ABB braucht laufend aktuelle Informationen über den Stand der Verkaufsaktivitäten. Eine neu angepasste Business Intelligence Plattform sollte die in verschiedenen Systemen verstreuten Informationen bereitstellen.

Dazu wünschte sich der Projektleiter Stephan Petersen einen Partner vor Ort, der die Aufgabe in enger Abstimmung mit ABB zum Erfolg führen kann. Die Wahl fiel auf Advellence, unter anderem weil deren Experten von Anfang an vorschlugen, zwei Tage die Woche bei ABB zu arbeiten und die Lösung konsequent mit dem Kunden gemeinsam zu entwickeln.

Weshalb ABB von dem Ergebnis profitiert

- Die BI-Plattform wurde im Unternehmen begeistert angenommen.
- Advellence hat das Projekt transparent und schnell abgewickelt.
- Die Lösung leistete von Anfang an, was sie sollte – ohne Überraschungen.
- Die Plattform macht die Verkaufsaktivitäten zum ersten Mal hinreichend transparent.
- ABB hat nun eine gute Informationsbasis für strategische Entscheidungen im Verkauf.



Stephan Petersen

„Wir suchten keinen Supplier, sondern einen lokalen Partner mit dem wir gemeinsam Ideen austauschen und so eine Plattform aufbauen konnten – und deshalb haben wir uns für Advellence entschieden.“

Business Intelligence für die Verkaufsorganisation

Die Sales- und Marketing-Organisation der ABB braucht laufend aktuelle Informationen über den Stand der Verkaufsaktivitäten. Eine neu angepasste Business Intelligence Plattform sollte die in verschiedenen Systemen verstreuten Informationen bereitstellen.

Advellence nahm den Auftrag in ihrer bewährten Art an: Zielstrebig, präzise und in enger Abstimmung mit dem Kunden vor Ort schufen sie die erforderlichen Schnittstellen für die Reporting-Plattform. Advellence stellte die Lösung fristgerecht mit dem erwarteten Funktionsumfang fertig. Die Plattform wird heute konzernweit intensiv genutzt. ABB hat mit Advellence erlebt, welche Vorteile es hat, mit einem lokalen Schweizer Anbieter zu kooperieren.

Die Herausforderung: Systemintegration

Es gab keine Alternative zu der laufenden und intensiven Abstimmung mit den Fachleuten von ABB. Eine noch zu bestimmende Anzahl an Systemen – wie CRM, Stammdaten, ERP, Master Data Management Systeme etc. – musste untersucht und mit geeigneten Schnittstellen zur BI-Plattform versehen werden. Nur die Expertinnen und Experten von ABB kannten ihre Daten und Systeme in der erforderlichen Tiefe. Und nur die Expertinnen und Experten von Advellence konnten ABB transparent machen, was mit diesen Daten und Systemen tatsächlich möglich ist und was nicht. Durch die Arbeit beim Kunden konnten sie auch auf Änderungswünsche rasch und präzise reagieren. Ihr profundes Microsoft-Know-how unterstützte sie bei der Aufgabe, die notwendigen Informationen aus der Systemlandschaft in einer komplex strukturierten, aber einfach zu bedienenden BI-Plattform zusammenzuführen.

Ein erfolgreiches Pilotprojekt

Die Wahl fiel auf Advellence, unter anderem weil deren Experten von Anfang an vorschlugen, zwei Tage die Woche bei ABB zu arbeiten und die Lösung konsequent mit dem Kunden gemeinsam zu entwickeln. Ein Pilotprojekt machte es ABB von Anfang an leicht, auf die Vorgehensweise und Erfahrung von Advellence zu vertrauen. Deren Projektteam führte nach nur 2 Monaten mit 3 Mitarbeitende das Vorhaben zum gewünschten Ziel. Wettbewerber hatten ABB vorab einen viel höheren Aufwand an Zeit und Ressourcen in Aussicht gestellt.

Eine Lösung im pragmatischen Stil von Advellence

Spezialisiert auf kundenspezifische Softwareentwicklung im Microsoft-Universum konnte Advellence in diesem Projekt auch beweisen, was sie von Systemintegration versteht. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelt und integriert sie eine Plattform, die heute für mehr als 15'000 Anwenderinnen und Anwender individuell und passgenau die korrekten Verkaufsinformationen zur Verfügung stellt. Sie stellt Daten aus Sales, Services, Risiko- und Projektmanagement strukturiert und auswertbar zusammen. Mitarbeitende sehen abhängig von seiner Rolle im Unternehmen beispielsweise genau die Kennzahlen, Regionen oder Produkte, die für ihren Beitrag zum Verkaufserfolg nötig sind. Und keine Informationen darüber hinaus.

Transparenz in den Verkaufsprozessen

Bei wichtigen Vertragsabschlüssen ist es dem Management nun möglich, jeden einzelnen Schritt vom ersten Kundenkontakt bis zur Unterzeichnung detailliert nachzuvollziehen. Die Mitarbeitenden können beim ersten Anzeichen von Schwierigkeiten sofort reagieren. Ausserdem wertet ABB die gesammelten Daten aus. Die Ergebnisse stehen dann unter anderem für eine neue Ausrichtung der Verkaufsstrategie zur Verfügung.

ABB Sales BI-Plattform: Der Beginn einer Erfolgsgeschichte

Anfangs arbeitete genau eine von fünf Divisionen mit der neuen Lösung. Die 2'000 Anwenderinnen und Anwender waren von der Leistung der BI-Plattform sofort überzeugt und bewährten sich als Multiplikatoren im Unternehmen. Nur 2 Jahre später nutzten bereits mehr als 15'000 Anwenderinnen und Anwender in allen Divisionen weltweit die neue Lösung. Die Divisionen entscheiden selbst, mit welchen Tools sie ihren Verkauf unterstützen: ein voller Erfolg für Stephan Petersen.

Über ABB Schweiz AG

ABB gehört zu den Globalen Playern im Markt für Energie- und Automatisierungstechnik. Das Unternehmen entwickelt Gesamtlösungen und Systeme für Versorgungsunternehmen und Industrie. Der Konzern beschäftigt mehr als 145'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 100 Ländern. Weitere Informationen unter www.abb.ch.

Über Advellence

Als erfahrener Digitalisierungspartner für Unternehmen unterschiedlichster Grössen und Branchen unterstützt Advellence Organisationen bei der nachhaltigen Entwicklung ihrer Digitalisierungsstrategie auf Basis ihrer bestehenden IT-Landschaft und Prozessstruktur und steht mit grossem fachlichen und technischen Know-how sowohl beratend als auch bei der Umsetzung und Integration von Systemen, Daten und Prozessen an ihrer Seite. Mit unserem starken und wachsenden Netzwerk an Technologiepartnerschaften finden wir die ideale Lösung für jede Ausgangslage – vom Daten- und Informationsmanagement über Modern-Work-Lösungen bis hin zu Data- & Analytics-Szenarien, die Ihrem Unternehmen den notwendigen Wettbewerbsvorsprung sichern.

Wir vernetzen all Ihre Daten miteinander, damit sie Ihre Geschichte erzählen können. Die technische Finesse ist unser Handwerk, die Projektumsetzung unsere Leidenschaft. Beratung, Technologieauswahl, Implementierung, Entwicklung und Integration: Bei Advellence bekommen Sie alles aus einer Hand – mit dem **Advantage of Excellence**.

Über Syndigo

Mit seiner **Active Content Engine** bietet Syndigo Lösungen für den gesamten Product Content Life Cycle von Unternehmen – vom Master Data Management bis hin zum Austausch von Daten und Inhalten zwischen Herstellern, Händlern und Endkunden.

Dank seines generischen Datenmodells ist es mit Syndigo möglich, unterschiedliche Datentypen im Multi-Domain-Szenario in ein und demselben System zu pflegen, anzureichern, miteinander zu verknüpfen und als hochwertigen Product Content in alle relevanten Kanäle auszuspielen. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Stammdaten, Produktdaten, Kundendaten oder Standortdaten handelt. Die native Cloudtechnologie und das sehr flexible Datenmodell ermöglichen unnachahmliche Skalierbarkeit und Freiheit im Aufbau der Datenstruktur. Hinzu kommt, dass Syndigo eine Integration mit der DAM-Lösung Sharedien bietet, die von Advellence entwickelt wurde.



ADVENCE[≡]

Advellence Solutions AG
Industriestrasse 50a
CH-8304 Wallisellen

+41 44 832 50 30
info@advellence.com
www.advellence.com