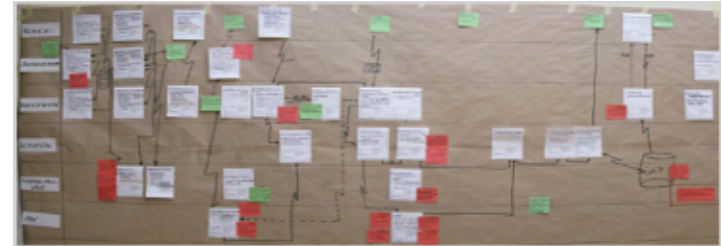


Optimierung des Auftragsdurchlaufes vom Vertriebsinnendienst bis zur Fertigungssteuerung bei einem Maschinenbauunternehmen.

Ausgangssituation

- Fehlende Standards für die Auftrags- und Angebotsbearbeitung.
- Unklare Verantwortlichkeiten in kritischen Projektphasen.
- Unstrukturierter Informationsfluss im Projektverlauf (Stammdatenqualität).
- Vielfacher Medienwechsel zwischen Mail, SAP und Papier. Auftragspapiere steuern den Prozess.
- Keine automatische Terminverfolgung (SAP).



Prozessanalyse und Ableitung von Potentialen



Ansatzpunkte

- Vereinheitlichung der Prozesse Angebots-, Auftrags- und Rechnungserstellung.
- Reduzierung der Durchlaufzeit von Anfrage bis zur Erstellung des Angebots.
- Integration After Sales Service in die Vertriebsstruktur.
- Bereinigung und Korrektur der Stammdaten zur automatischen Bearbeitung der im ERP System.

Ergebnisse

- Kundenorientierte Neuausrichtung der Organisationsstruktur.
- Erhöhung der Prozessqualität durch Automatisierung und Vermeidung von Medienbrüchen.
- Stärkung der Zusammenarbeit der Funktionsbereiche.
- Erhöhung der Transparenz.