

## Laufend aktuelle Informationen über die Verkaufsaktivitäten

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 Mitarbeiter in über 100 Ländern.

- > Zur Unterstützung der Verkaufsaktivitäten wurde Advellence beauftragt, eine Reporting-Plattform weiter zu entwickeln und in die bestehende Systemlandschaft zu integrieren. Die erforderlichen Schnittstellen wurden geschaffen und die Lösung fristgerecht umgesetzt. Die Plattform wird heute konzernweit intensiv genutzt.

**ADVENCE** 

Business Intelligence Plattform  
für ABB

# Business Intelligence Plattform für ABB

Laufend aktuelle Informationen über die Verkaufsaktivitäten

ABB beauftragte 2011 Advellence 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.

## > Business Intelligence für die Verkaufsorganisation

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 Mitarbeiter in über 100 Ländern. 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, un-

ter 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.

## > 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 Experten von ABB kannten ihre Daten und Systeme in der erforderlichen Tiefe. Und nur die Experten von Advellence konnten ABB transparent machen, was mit diesen Daten und Systemen tatsächlich mög-

lich 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

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 Mitarbeitern 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 verstehen. Gemeinsam mit den Kunden entwickelten und integrierten sie eine Plattform, die heute für mehr als 15'000 Anwender individuell und passgenau die korrekten Verkaufsinformationen zur Verfügung stellt. Sie stellt Daten aus Sales, Services, Risiko- und Projektmanagement strukturiert und auswertbar zusammen.



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

Stephan Petersen,  
Business Process Manager,  
ABB Schweiz AG

## 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 Mitarbeiter in über 100 Ländern.

Weitere Informationen unter [www.abb.ch](http://www.abb.ch).

Jeder der Mitarbeiter sieht abhängig von seiner Rolle im Unternehmen beispielsweise genau die Kennzahlen, Regionen oder Produkte, die für seinen 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 Mitarbeiter 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 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 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.

*„Die sehr hohe Kompetenz der Advellence bei Microsoft-Technologien und die Integration von neuen Produktentwicklungen bringen einen hohen Mehrwert für ABB.“*

Stephan Petersen, Business Process Manager, ABB Schweiz AG



### > 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.



## ADVENCE - The Advantage of Excellence

*We passionately create excellent enterprise solutions*

ADVENCE, 1998 gegründet, ist zertifizierter Gold Partner von Microsoft und SAP Dienstleister. Unsere Mitarbeitenden engagieren sich an den Standorten Zürich-Wallisellen und Hamburg. Sie schaffen Mehrwerte - jeden Tag. Das motivierte Team und das umfassende Dienstleistungsangebot sind Garant für erfolgreiche Projekte.

„Alles aus einer Hand“ ist das Credo von ADVENCE - von der Beratung bis zur Software-Entwicklung. Unsere Kunden sind mittlere und grössere Unternehmen sowie öffentlich-rechtliche Organisationen und Bildungsinstitute.

ADVENCE hat Kernkompetenzen in der Technologie- und Architekturberatung, SAP ERP, Lösungen basierend auf Microsoft Technologien, ECM, Integrationslösungen, Individual-Software-Entwicklungen und Business Intelligence. Die Standardsoftware Information Manager ([www.information-manager.ch](http://www.information-manager.ch)) sowie die Digital-Asset-Management-Lösung Sharedien ([www.sharedien.com](http://www.sharedien.com)) runden das Angebot ab.