



© G. Püttmann

“

Die WBS hat uns sehr dabei geholfen ein knackiges CRM-Lastenheft zu erstellen.

G. Püttmann, GF BETOMAX

Die **BETOMAX systems GmbH & Co. KG** ist ein namhaftes, mittelständisches Unternehmen der Bauzulieferindustrie mit internationalen Vertriebsstrukturen. Zu den Kunden zählen Bauunternehmen, Fertigteilewerke, Planer und Statiker. Das Produktportfolio umfasst ein komplettes Spektrum von Elementen und Systemen für den konstruktiven Beton- und Ingenieurbau. BETOMAX systems ist international profiliert und ein Garant für technische Kompetenz. Die Zentrale und die Hauptfertigung befindet sich in Neuss in Nordrhein-Westfalen. Es gibt ein Zweitwerk in Halle (Saale).



Was hat es gebracht?

Unterm Strich sehr viel, da wir nicht nur unsere Gedanken, Vorstellungen und Wünsche unter Berücksichtigung unseres geplanten Budgets sehr zeitnah fixieren und visualisieren konnten. Dank der Vorgehensweise von Herrn Rudolf Surrey von der WBS GmbH konnte auch unsere Mannschaft im Rahmen der Moderation der Workshops abgeholt und aktiv in die Neugestaltung der Prozesse mit eingebunden werden. Von daher freuen wir uns jetzt auf die weitere Umsetzung des Projektes und möchten die WBS GmbH als kompetenten Potentialberatungspartner mit dem besonderen Kick gerne weiterempfehlen.

Referenz



Case Study Potentialberatung BETOMAX.

Thema der Beratung

Es handelte sich um eine 10-tägige **Potentialberatung** mit den folgenden Themenschwerpunkten:



Arbeits-
organisation



Digitalisierung

Vorgehen

- Kick-Off Veranstaltungen virtuell mit ausgewählten Mitarbeitern aus den einzelnen Fachbereichen und Vorstellung der Vorgehensweise zur Gestaltung eines Lastenheftes und Showcontest durch die Lösungsanbieter.
- Einzelworkshops virtuell in den Fachbereichen und Erörterung der jeweiligen Prozesse sowie der Informationen, die benötigt und der Daten, die im vertrieblichen Leistungsprozess erhoben und erfasst werden.
- Harmonisierung dieser Prozesse im Rahmen von kollaborativen Workflows für die neue digitale Lösung.
- Festlegung der Erfordernisse und Anforderungen an eine digitale Lösung wie ein CRM-System und gemeinsame Erarbeitung und Verabschiedung des Lastenheftes.
- Showcontest mit den Lösungsanbietern nach vorheriger Abstimmung der Bewertungsattribute. Bewertung der Lösungsansätze und finale Auswahl hierzu im Führungskreis.
- Vorstellung der Lösung ggü. den Teilnehmern des Kick-Offs und Festlegung des Projektzeitplans bis zum Roll-out.

Ergebnis

Nach gerade einmal vier Wochen intensiver beteiligungsorientierter Prozessberatung durch die WBS GmbH und in Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern ist ein tragbares CRM Lastenheft entstanden. Die Lösungsanbieter waren aufgrund der professionellen Gestaltung in der Lage ihren Pitch optimal vorzubereiten, so dass die Lösungsevaluierung auf einem qualitativ hohen Niveau erfolgen konnte.

Handlungsoptionen

Den Verantwortlichen im Unternehmen liegen alle Informationen vor die sie benötigen, um nun eine qualitative Entscheidung für eine Softwarelösung sowie Implementierungspartner tätigen zu können. Der Projektfahrplan kann zeitlich fixiert und mit anderen Projekten im Unternehmen harmonisiert werden.