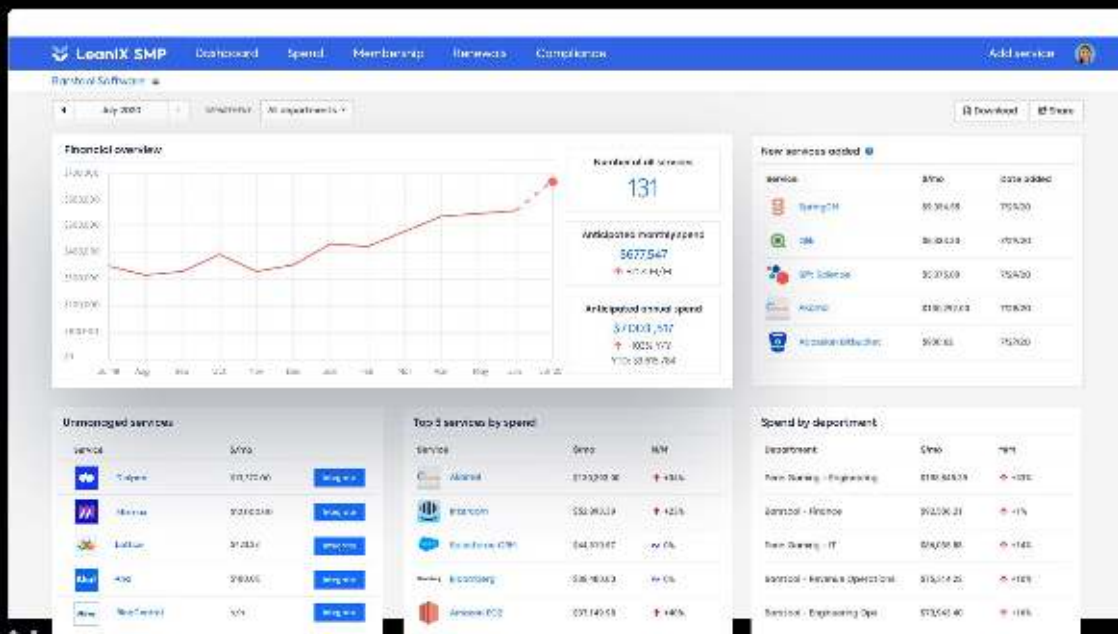


Vereinfachte Angebotserstellung mit Salesforce CPQ

Success Story mit der LeanIX GmbH



Effizienteres Arbeiten und verknüpfte Daten

Erweiterung eines CRM-Systems mit Salesforce CPQ

Die LeanIX GmbH ermöglicht Unternehmen durch das Angebot von Software-as-a-Service (SaaS) die Möglichkeit, schnellere, datengetriebene Entscheidungen für ihre IT zu treffen. Durch die SaaS Lösung wird die IT-Landschaft von Unternehmen dargestellt und man erhält einen Überblick über alle Applikationen in einem Unternehmen und kann dadurch Lücken, Sicherheitsrisiken und redundante Lösungen erkennen.

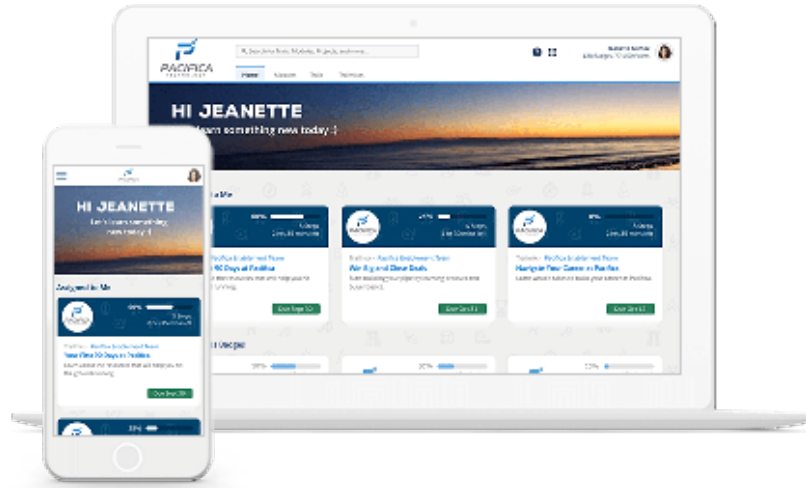
Erfahren Sie in unserer Erfolgsgeschichte wie com-

select die entscheidenden Herausforderungen für LeanIX erfolgreich umgesetzt hat — die Vereinfachung der Angebotserstellung, der Preis- und Produktanpassung und dem Erhalt einer einheitlichen Lösung mithilfe von Salesforce CPQ.



[Interview mit Vincent Richrath](#),
Revenue Operations Manager bei
LeanIX

Unternehmen: LeanIX GmbH
 Hauptsitz: Bonn
 Branche: IT, Dienstleistung
 MitarbeiterInnen: > 400
 Cloud-Lösung: Salesforce CPQ
 Web: www.leanix.net



Ausgangslage vor Salesforce

Vor der Implementierung von Salesforce CPQ arbeitete LeanIX bereits mit der Salesforce Sales Cloud. Jedoch nutzen sie Excel Tabellen, um Preisänderungen und Angebote anzumerken, wodurch keine Übereinstimmung / Einheitlichkeit zwischen Angeboten an Kunden und den Daten und Werten in der Salesforce Sales Cloud vorhanden war. Zudem gab es keine einheitlichen Angebotsvor-

lagen oder Dokumente. Preisadjustierungen sowie Produktportfolioanpassungen waren umständlich und mussten immer in Excel vorgenommen werden. Dies hatte zur Folge, dass viele Excel-Tabellen herumgeschickt wurden und unklar war, welche die aktuelle Version war. Auch dies erschwerte ein effizientes Arbeiten.

Ziele

Das Ziel hinter der Implementierung von Salesforce CPQ war, eine einheitliche und einfache Lösung zur Angebotserstellung an Kunden zu finden. Dadurch sollte eine "single-source-of-truth" entstehen und Silos und Uneinheitlichkeiten aufgelöst werden. Des Weiteren wurde nach einer Lösung gesucht, die sowohl für die Revenue Operations

Mitarbeiter als auch für die Vertriebsmitarbeiter gut zu verwenden ist und über eine direkte Verbindung zur Salesforce Sales Cloud verfügt. Dadurch sollten die zuvor verwendeten Excel-Tabellen, die auch im Vertrieb zu Unsicherheiten und Verwirrung führten, der Vergangenheit angehören.



"An der Zusammenarbeit mit der comselect fielen vor allem der direkte und schnelle Kontakt und die gemeinsame Entwicklung der Lösung im direkten Austausch positiv auf. Dadurch können wir Salesforce CPQ nun selbstständig betreuen und sind nicht dauerhaft auf Support angewiesen."

Vincent Richrath
Revenue Operations Manager bei LeanIX

Warum Salesforce?

Es war wichtig, ein Tool zu finden das man mit der bereits verwendeten Salesforce Sales Cloud verknüpfen konnte. Da Salesforce CPQ auf der gleichen Plattform läuft, wurde garantiert, dass es keine Datensilos mehr gibt. Außerdem ist die Integration und Installation von Salesforce CPQ dann sehr einfach. Des Weiteren entsteht dadurch ein einheitliches System und es bestehen keine mehreren, miteinander verbundenen Systeme und Lösungen. Durch die Integrationsmöglichkeit von Salesforce in vielen anderen Tools ist auch die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen einfacher und Daten und Informationen können schneller rübergespielt werden.

Warum comselect?

Die comselect GmbH wurde von Salesforce selber empfohlen, nachdem abgeklärt wurde, ob überhaupt Bedarf für einen Implementierungspartner besteht. Nach dem ersten Eindruck, der eine enge Zusammenarbeit und eine gemeinsame Lösungsfindung versprach, hat sich LeanIX für die comselect entschieden.

Herausforderungen

Während des Projekts und auch im Anschluss daran beschäftigt sich LeanIX noch mit wenigen Herausforderungen, oder eher Umstellungen von Gewohnheiten. Die Bedienung von Salesforce CPQ unterscheidet sich stark von der Salesforce Sales Cloud, weshalb selbst geübte Sales Cloud Nutzer sich erst

an die neue Plattform gewöhnen müssen. Dafür muss LeanIX Schulungen für die Mitarbeiter anbieten, damit auch diejenigen, die vorher nur mit Excel gearbeitet haben, schnell das neue Tool erlernen können.

Aktuelle Situation & Ergebnisse

Mit Salesforce konnten alle Ziele des Projekts erreicht werden: LeanIX arbeitet mit keiner Excel Lösung mehr und alle Produkte, Preise und Angebote finden sich nun in Salesforce wieder. Es gibt einheitliche Dokumente für Angebote und der Genehmigungsprozess ist vereinfacht, da dieser direkt in Salesforce abläuft und standardisiert ist. Die Anpassung von Produkten und Preisen ist ebenso deutlich vereinfacht durch die Verwendung von Salesforce CPQ.

Die meisten Anpassungen seit der Zusammenarbeit mit der comselect konnten auch selbst vorgenommen werden, was große Vorteile bringt.

Weitere Schritte sind bei LeanIX schon in Planung, zum Beispiel folgt die Überarbeitung der User Experience, sodass weniger Support notwendig ist. Die Nutzung von Salesforce Sales Cloud und CPQ soll selbsterklärend gestaltet werden. Das Ziel ist, dass die Administratoren nur noch in seltenen Fällen aushelfen müssen.



comselect Projektmethodik

comselect und die LeanIX realisierten das Projekt unter Einsatz des agilen Projektverfahrens, bei dem unter anderem ein Perspektiv-Wechsel vorgenommen wird, um die Anforderungen des Endkunden im Serviceportal sichtbar zu machen. In Wochen-Zyklen wurden Umsetzung und Ergebnisse sowie der Stand der Dinge diskutiert. Dabei bekommt neben dem „Wie“ das „Warum“ eine entscheidende Bedeutung. Der Vorteil für den Kunden: Bereits nach kurzen Zyklen werden Ergebnisse sichtbar, die bewertet und optimiert werden können. Daraus ergibt sich ein Höchstmaß an Transparenz und Flexibilität.

LeanIX GmbH

LeanIX GmbH mit Hauptsitz in Bonn ist ein Software-as-a-Service (SaaS) Anbieter zur Verwaltung von Enterprise Architektur und Multi-Cloud-Umgebungen. Durch die LeanIX SaaS können Unternehmen schneller datengetriebene Entscheidungen für ihre IT treffen. LeanIX hat eine globale Präsenz und führende Marken wie Volkswagen und Bosch vertrauen auf ihre Lösungen.



comselect - Salesforce Gold Partner

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Digitalprojekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert.

Haben Sie noch Fragen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage



Pascal Scherer
Senior Sales Manager
+49 (621) 76133 - 500
p.scherer@comselect.de

comselect GmbH
Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
www.comselect.de

Wir unterstützen Sie gerne, sowohl bei den ersten Schritten vor einem Projektstart als auch bei Einführung, Integration, Schulung und Wartung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – für ein erfolgreiches Projekt.

