

Projektbeispiele

Die Richter Fleischwaren sind ein sehr erfolgreiches Familienunternehmen aus Sachsen, das frische und qualitativ hochwertige Produkte sowohl in 140 eigenen Filialen als auch als Lieferant produziert und vertreibt. Beherrschte Prozesse sind für das mehrfach zertifizierte Unternehmen sowohl in der Produktherstellung als auch in der Logistik ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor.



Eine CRM-Lösung auf Grundlage von CAS genesisWorld sichert die Kommunikation sowohl im Unternehmen wie auch mit den zahlreichen Lieferanten und Kunden.

insiders
technologies

Insiders Technologies mit Sitz in Kaiserslautern ist ein führendes Softwareunternehmen im Themenbereich Intelligente Dokumentverarbeitung.

Das Unternehmen hat mit einer Lösung auf der Grundlage von CAS genesisWorld ihr Kundenbeziehungsmanagement zukunftsorientiert gestaltet und ihre selbstentwickelte Lösung abgelöst. Ein wichtiger Schwerpunkt war die Integration des bis dahin unabhängig organisierten Trainingsbereiches. Mit einem durchgängigen Workflow von der Anmeldung im Trainingsportal über die Kommunikation rund um die Veranstaltung bis zur Dokumentation als Qualifikationsprofil in der Kundenakte erfolgt nun eine vollständige Abbildung in derselben Logik wie der Vertriebsprozess.

Nach nur dreimonatiger Einführungsphase erfolgte die Produktivsetzung.

Die Sonderabfallgesellschaft Brandenburg Berlin ist ein erfolgreiches Unternehmen in „public private partnership“ und nimmt die Steuerung der Sonderabfallentsorgung in Brandenburg und Berlin wahr. Grundlage sind das Berliner Landesabfallgesetz sowie die Sonderabfallentsorgungsverordnungen der Länder. Die zentrale Steuerung der angedienten gefährlichen Abfälle durch das Entsorgungsnachweis- und Begleitscheinverfahren ist dabei ein wichtiges Instrument. Für das Aufkommen von ca. 300.000 Begleitscheinen p.a. wurde ein durchgängiger Workflow vom Posteingang bis in eine DMS-Lösung auf Grundlage von Saperion und die fachliche Weiterverarbeitung in den speziellen Softwarelösungen realisiert. Sowohl die Wirtschaftlichkeit der Bearbeitung als auch die Reaktionsgeschwindigkeit und Auskunfts-fähigkeit der SBB wurde erheblich gesteigert.



Seit 1924 steht die STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft mbH für Seriosität und Kompetenz am Berliner Immobilienmarkt und gehört mit gut 40 000 eigenen Mieteinheiten zu den sechs großen städtischen Immobilien-Dienstleistern der Metropole. STADT UND LAND hat sich für eine durchgreifenden Modernisierung der Rechnungsbearbeitung entschieden. Ziel war, eingehende Rechnungen automatisiert mittels ICR/OCR Technologie zu erfassen und buchungsrelevante Daten aus den Dokumenten zu extrahieren, um diese mit SAP weiter zu verarbeiten. Die IWIS IT-Consult hat diese Rechnungseingangserfassung auf der Grundlage von SmartFIX - dem Produkt der Insiders Technologies - realisiert.

Die Weiterverarbeitung geschieht über das Internet-Portal MAREON in einer SAP-Lösung.

Die IWIS IT-Consult hat ihren Firmensitz in Berlin. Das Gründungsjahr der IWIS ist 1981. Die IWIS IT-Consult GmbH ist bundesweit im Bereich des Informationsmanagements tätig. Seit vielen Jahren beschäftigen wir uns erfolgreich mit der Konzeption, der Einführung und der dauerhaften Betreuung von Lösungen für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Dokumentenmanagement (DMS).

Das interdisziplinäre Team der IWIS IT-Consult fühlt sich in allen Projektphasen des Informationsmanagements (Planung des Vorhabens, Auswahl von Systemkomponenten, Umsetzung Realisierung, Hotline, Support und Betriebsunterstützung) verantwortlich.

Wir betreuen unsere Kunden ganzheitlich und sind individuellen Wünschen gegenüber aufgeschlossen.

Unsere Unterstützungsleistung ist von Ihnen frei wählbar!

Wir verstehen uns als Ergänzung zu den Kompetenzen und personellen Ressourcen Ihres Hauses. Wir unterscheiden drei Formen der Beratung und Dienstleistung. Natürlich ist es jederzeit möglich, zwischen diesen Grundtypen zu wechseln und unseren Einsatz den aktuellen Erfordernissen anzupassen.

Unterstützung

In diesem Fall wird das Projekt vollständig von Mitarbeitern Ihres Hauses durchgeführt und gemanagt. Wir stehen bereit, um auf Zuruf zu einzelnen Aspekten und Fragestellungen Know-how beizusteuern oder ggf. von Ihnen erarbeitete Konzepte gegen zu lesen.

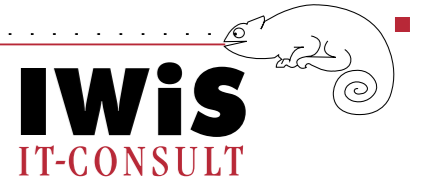
Begleitung

Unter Begleitung verstehen wir die Übernahme einer aktiven Funktion, z.B. in Form der Moderation der Projektgruppe, die aus Mitarbeitern Ihres Hauses besteht. Bei den dadurch notwendigerweise auftretenden unterschiedlichen Interessenlagen kann eine externe Moderation sehr hilfreich sein. Ein anderer Grund für die Übernahme einer aktiveren Rolle kann in der knappen Verfügbarkeit der internen Ressourcen liegen.

Realisierung

Die verantwortliche Durchführung einzelner Arbeitsschritte durch uns kann unter Umständen wirtschaftlicher und effektiver sein. Das kann die Erarbeitung der Vorgaben für eine Erfassungsmaßnahme, die Durchführung von Softwareanpassungen und Integrationsarbeiten oder die Erstellung einer speziellen Benutzungsanleitung für Ihre Mitarbeiter sein.

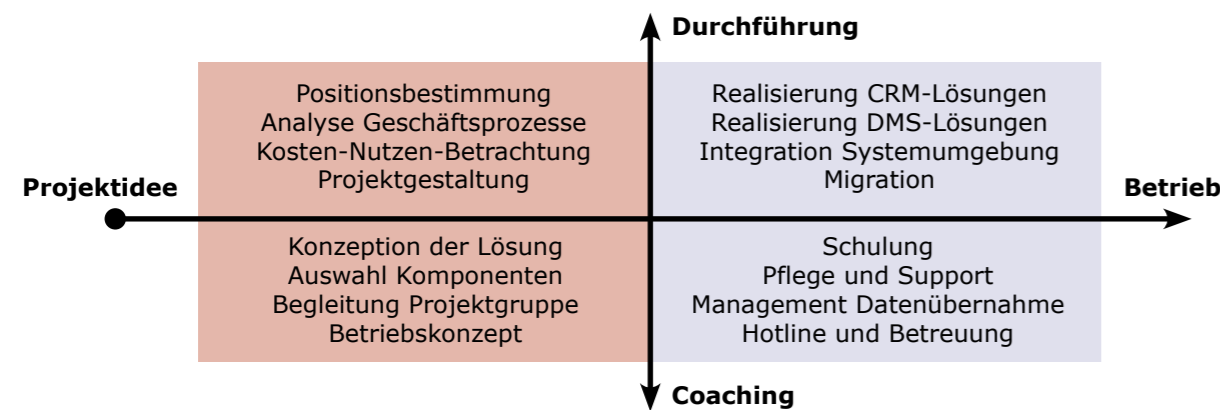
IWiS IT-Consult GmbH
Sybelstraße 63
D – 10629 Berlin
Tel.: 030 / 885 935 0
Fax: 030 / 885 935 99
E-Mail: info@iwis-itconsult.de
www.iwis-itconsult.de



**Informationen
Erfolgreich
Nutzen**

Der ganzheitliche Ansatz garantiert ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis!

Gerne holen wir Sie dort ab, wo Sie auf dem Weg von der Projektidee zum laufenden Betrieb bereits angekommen sind. Die Form der Begleitung ist für Sie frei wählbar. Ob ein Coaching Ihrer eigenen Prozesse oder die Durchführung in Ihrem Auftrag, wir verstehen uns als Ergänzung Ihrer vorhandenen Kompetenzen.



Ein erprobtes Projektmodell gibt Orientierung!

Die Einführung bzw. der Aufbau von Informationssystemen in Organisationen ist eine komplexe Managementaufgabe und verlangt ein methodisches Vorgehen. Vor dem Hintergrund der langjährigen Erfahrungen der IWIS-Mitarbeiter in den Bereichen CRM und DMS begleiten wir Sie gerne bei diesem Vorhaben.

Die Positionsbestimmung holt jeden an seinem aktuellen Ausgangspunkt ab.

Um die nötige Transparenz bei allen Beteiligten zu jeder Zeit sicherzustellen, arbeiten wir nach unserem bewährten Vorgehensmodell.

Dabei wird durch eine Kosten-Nutzen-Analyse die Wirtschaftlichkeit zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor.



Kompetenz schafft Sicherheit!



Integrierte Lösungen auf Basis bewährter Produkte

Informationsmanagement ist mehr als das Verwalten von in einem bestimmten Zusammenhang erzeugten oder erhaltenen Daten und Dokumenten. So ist es für den Anwender nicht mehr von Bedeutung, wo seine Informationen geführt werden. Die Basissoftware tritt hinter die Lösung zurück. Trotzdem garantieren verlässliche Systemhersteller die nachhaltige Lauffähigkeit jeder Lösung. Wir erarbeiten auf der Grundlage langjährig erfolgreicher Basisprodukte individuelle Lösungen für Ihre Aufgabenstellung. Das Gewinnen, Erschließen, Zuordnen, Verteilen und Finden von Inhalten ist häufig zum unternehmenskritischen Prozess geworden, den es effizient mit den richtigen Werkzeugen zu gestalten gilt.

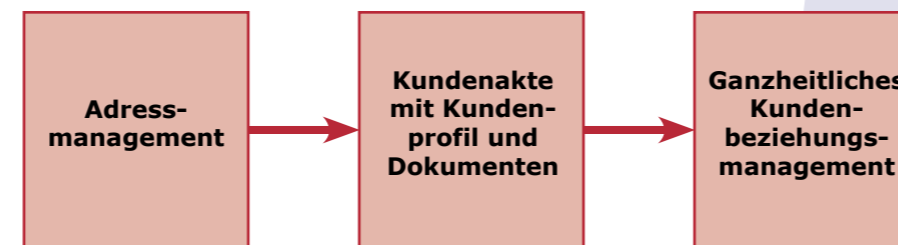
Customer Relationship Management (CRM)

Customer Relationship Management - CRM - ist eine Strategie, die auf den systematischen Aufbau und die Pflege dauerhafter und profitabler Kundenbeziehungen zielt. Ob Einzelunternehmer oder Großbetrieb: wer seine Kunden begeistert, sichert langfristig seinen Unternehmenserfolg. Der Einsatz eines CRM-Systems als wirksames Mittel zur Neukundengewinnung oder zum Ausbau bestehender Kundenbeziehungen ist unbestritten. Ein gemeinsam entwickeltes und an der vorhandenen Organisation der Arbeitsabläufe orientiertes Stufenkonzept ist der Schlüssel zum Erfolg. Weiterhin entscheidend ist eine rasche Einführung mit wenig Aufwand und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.

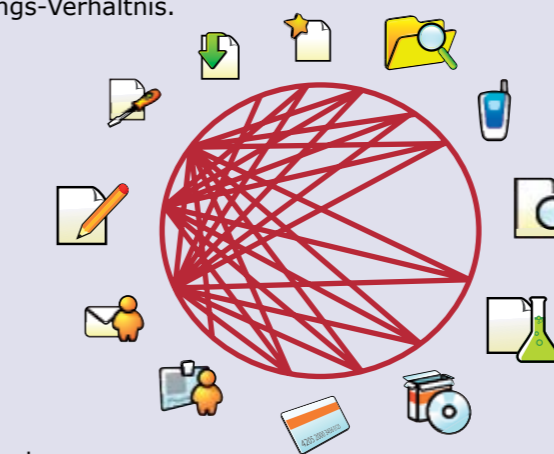
Jederzeit an der richtigen Stelle die relevanten Daten zu präsentieren, setzt ein Informationsmanagementsystem voraus. Die Inhalte sind in vielfältiger Weise miteinander verknüpft. Durch Verknüpfungen entsteht ein Netzwerk von Verbindungen, dass eine intuitive Suche ermöglicht. Die Arbeitsweise einer Organisation kann durch Workflows abgebildet werden.

Außer das Erfassen und Speichern bzw. Verteilen von Informationen genügt heute oft nicht mehr, um Mitarbeitern und Geschäftsführung die richtige Grundlage für Entscheidungen zur Verfügung zu stellen. Intelligente Methoden zur Aufbereitung und Verdichtung von Informationen oder zur Analyse großer Datenmengen sind Anforderungen an ein modernes Informationssystem.

Das Stufenkonzept bringt den Erfolg!



Ziel einer CRM-Lösung ist es u.a., einen möglichst vollständigen und umfassenden Blick auf den Kunden zu bekommen. Umgekehrt ist es möglich, dem Kunden ebenfalls einen Zugang für die ihn betreffenden Informationen, z. B. zur Pflege seiner Daten oder den Dokumenten, die an ihn versendet wurden, einzuräumen. In diesem Sinne ist die Kommunikation durchaus zweiseitig. Dies ist nur möglich, wenn auch alle für die Geschäftsbeziehung relevanten Dokumente in dem CRM-System gespeichert bzw. aus dem CRM-System heraus erzeugt werden. Damit hält die Thematik des „digitalen Geschäftsbriefes“ Einzug in die Welt des CRM. Dokumente im CRM-Umfeld sind von hoher Relevanz für die positive Gestaltung der Compliance-Aufgaben im Unternehmen. Insoweit geht es hier nicht nur um die Optimierung der technischen Infrastruktur unter dem speziellen Fokus des Dokumentenmanagements innerhalb eines CRM-Systems, sondern ebenso um die organisatorischen Strukturen.



Dokumentenmanagement (DMS)

Ziel einer DMS-Lösung ist die Optimierung der Geschäftsabläufe durch Verbesserung von Verfügbarkeit, Aktualität und Sicherheit der Dokumente. Durch die weitgehende Umstellung von Papier auf elektronische Dokumente kann das Unternehmen die konventionelle Papierablage drastisch reduzieren und einen jederzeitigen Zugriff auf die Akten gewährleisten – auch in dezentral organisierten Unternehmensstrukturen. Platzprobleme werden reduziert und ein „Aktentourismus“ zwischen unterschiedlichen Standorten findet nicht mehr statt. Dokumente aus unterschiedlichen Quellen können in einheitlichen Prozessen verarbeitet werden.

Gesetzliche Vorgaben (z.B. GDPDU) und innerbetriebliche Regelwerke (z.B. QM nach ISO 9001) können in ihrer Einhaltung kontrollierbar und jederzeit nachvollziehbar sichergestellt werden. Eine revisions sichere Archivierung wird garantiert. Zertifizierungsfähige Lösungen werden geschaffen.

Erfassung und Erschließung von Dokumenten (Capturing)

Traditionell werden Dokumente in Papierform geführt und versendet. Diese konventionellen Dokumente effektiv und sicher in eine digitale Form zu überführen und damit denselben Bearbeitungsprozessen zugänglich zu machen wie die ohnehin digitalen Dokumente ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Ob frühes zentrales Erfassen oder spätes dezentrales Erfassen: wir erarbeiten mit Ihnen das für Sie das optimale Erfassungskonzept für Ihre Eingangsrechnungen oder den gesamten Posteingang. Wir realisieren für Sie den Erfassungsprozess mit bewährten und am Markt führenden Komponenten und integrieren ihn in Ihre Systemumgebung.

Beherrschte Prozesse entscheiden!

