



DATENBLATT

Das Modul UNTERNEHMEN

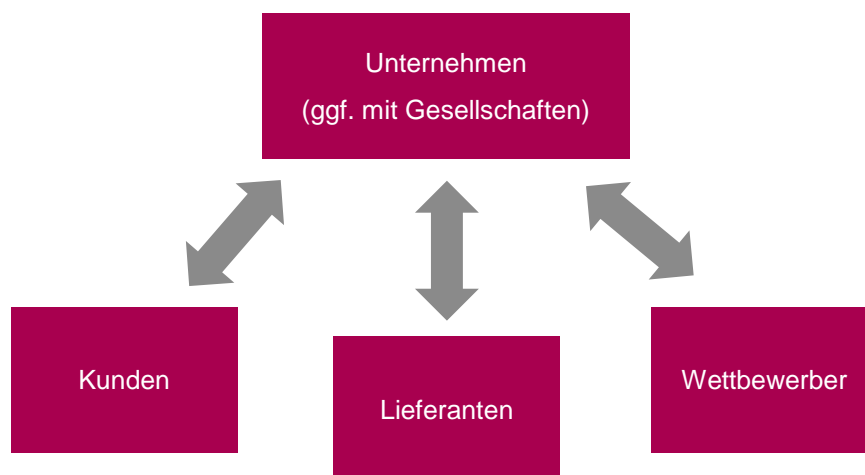
Das Projektumfeld hat einen großen Einfluss auf das Gelingen von Projekten. Daher sind projektorientiert arbeitende Unternehmen neben Projektinformationen auch auf Marktinformationen angewiesen.

In KLUSA können nicht nur projektbezogene Daten sondern auch sämtliche Informationen zum Umfeld verwaltet werden. Dazu zählen Kunden, Lieferanten, Wettbewerber, aber auch eigene Tochtergesellschaften. Es können Geschäftsprozesse von der Angebots- bis zur Rechnungsstellung abgebildet werden. Dank eines Bewertungssystems können außerdem fundierte Entscheidungen hinsichtlich der Lieferantenauswahl getroffen werden. Wichtige Informationen können an einem Ort gepflegt werden, sodass unnötige Kommunikationsschleifen entfallen.

Projektmanagement und die marktorientierte Sicht

Für Unternehmen ist Marktwissen unerlässlich, um sich langfristig zu bewähren. Dabei ist insbesondere das Wissen über Kunden, Lieferanten und Wettbewerber für den Erfolg eines Projektes ausschlaggebend.

- Kunden und Interessenten sind das wichtigste Gut eines Unternehmens. KLUSA bietet ein integriertes CRM-System, mit dem alle Kunden-Prozesse abgebildet werden können.
- Unternehmen stehen im ständigen Austausch mit Lieferanten und Geschäftspartnern. Eine gute Dokumentation der Unternehmensinformationen (z.B. Kontaktpersonen, Produkte, Dienstleistungen, Preise) vereinfacht die Arbeit der Fachabteilungen und des Managements.
- Auch die Wettbewerber dürfen nicht aus dem Auge verloren werden: Es ist immer gut zu wissen, wie die eigenen Produkte und Dienstleistungen im Markt positioniert sind, wo der eigene Vorsprung liegt und wo Nachbesserungsbedarf besteht. Daraus können Strategien und Maßnahmen abgeleitet werden.



Wechselwirkungen im Unternehmensumfeld

Bei der operativen Projektumsetzung brauchen Projektleiter und betroffene Abteilungen (wie z.B. Vertrieb, Marketing, Einkauf, Auftragsabwicklung, Rechnungswesen) Zugriff Unternehmensinformationen. Dafür wurde das KLUSA-Modul Unternehmen entwickelt.

Das Modul Unternehmen

Das KLUSA-Modul Unternehmen bietet die folgenden Funktionen:

- Vier verschiedene Unternehmenstypen: Lieferanten, Kunden, Wettbewerber und Gesellschaften
- Übersicht aller gelisteten Unternehmen nach Typ als Übersichtsliste mit Filterfunktion
- Verwaltung der allgemeinen Unternehmensinformationen
- Austausch von Neuigkeiten mit Kollegen über die Funktion „Anmerkungen“
- Hinterlegen von Produkten und Dienstleistungen
- Erstellung von Transaktionen (u.a. Angebote, Bestellungen, Rechnungen, Gutschriften etc.)
- Darstellung der verknüpften Projekte für Kunden und Lieferanten
- Anlage von Aktivitäten inkl. E-Mail-Benachrichtigung
- Integriertes Dokumentenmanagementsystem (DMS)

- Bewertungsmöglichkeiten pro Unternehmen
- Bewertung aller Unternehmen eines Typs im Vergleich
- Anbindung der Unternehmenstypen Lieferanten und Kunden an das Modul Projekte
- Ansicht persönlicher Aktivitäten (To-Dos) zu Unternehmen im Modul MeinKLUSA
- Vielfältige Konfigurationsmöglichkeiten der Unternehmensattribute im Modul Administration

Verwaltung der Unternehmensdaten

Nutzer können allgemeine Unternehmensdaten wie Hauptkontakt, Branche, Adressen und Abrechnungsdaten pro Unternehmen hinterlegen. Es können weitere Kontakte angelegt werden, welche auch im Modul Projekte bearbeitet werden können. Darüber hinaus können pro Unternehmen Anwender definiert werden, die Zugriff auf bestimmte Unternehmen haben sollen. Mitarbeiter können direkt aus KLUSA Anmerkungen versenden, um z.B. Neuigkeiten untereinander auszutauschen.

Produkte und Dienstleistungen

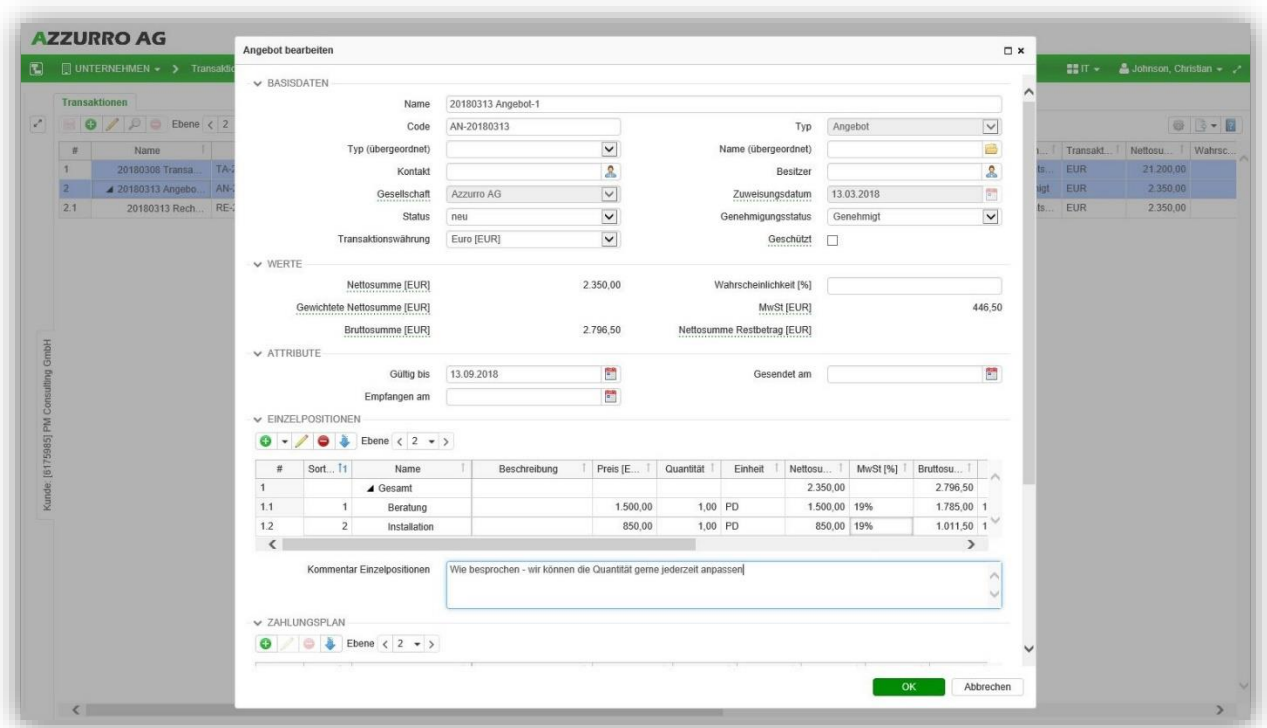
Pro Unternehmen können Preislisten zu den jeweiligen Produkten und Dienstleistungen hinterlegt werden. Wenn ein Preis aktualisiert wird, bleibt der alte Preis in der Historie erhalten. Preisentwicklungen können somit einfach analysiert werden. Bei Bedarf können Qualifikationen hinterlegt werden. Produkte und Dienstleistungen können mit Hilfe individueller Gruppierungen gegliedert werden.

Erstellung von Transaktionen

Mit Transaktionen haben Anwender die Möglichkeit, direkt in KLUSA wichtige Vorgänge anzulegen und zu verwalten. Dabei können Angebote, Bestellungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen, Rechnungsstornos, Gutschriften und nicht näher spezifizierte Transaktionen erstellt werden.

Es kann pro Vorgang der jeweils passende Absender (z.B. eine bestimmte Tochtergesellschaft) ausgewählt werden. Kopierfunktionen ermöglichen die einfache Erstellung ähnlicher Transaktionen. Hinterlegte Produkte und Dienstleistungen können bei der Erstellung ausgewählt werden, sodass der manuelle Aufwand auf ein Minimum reduziert wird. Die Vorgänge können hierarchisch angeordnet werden, sodass komplette Geschäftsprozesse (von der Angebots- bis zur Rechnungsstellung) abgebildet werden können.

Eine Übersicht aller Transaktionen pro Unternehmenstyp gibt Nutzern einen Überblick über alle aktuellen Vorgänge.



Erstellung eines Angebots

Aktivitäten-Workflow

Aktivitäten dienen dem Überblick und der Bearbeitung von Aufgaben für das zugeordnete Unternehmen. Die Aktivitäten können auch an Mitarbeiter übergeben und als Erinnerungen genutzt werden. Als Aktivitäten können dabei unterschiedlichste Aufgaben und Maßnahmen angelegt und beschrieben werden. Bei Terminerreichung können automatisch E-Mails an Manager und verantwortliche Mitarbeiter versendet werden.

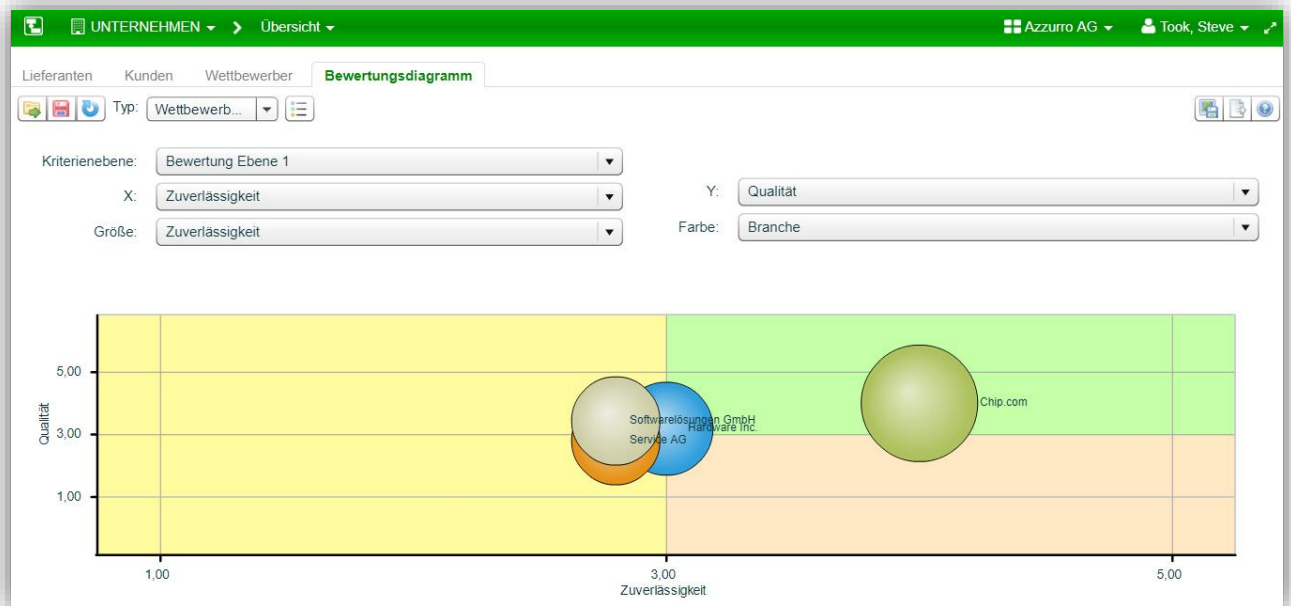
Bewertung von Unternehmen

Mit Hilfe der Nutzwertanalyse können Unternehmen von verschiedenen Bewertungsteams evaluiert werden. Die Bewertungskriterien, sowie die Gewichtung, können individuell festgelegt werden. Der Durchschnittswert über alle Bewertungsteams kann jederzeit abgerufen werden.

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, die Bewertungen aller Unternehmen eines bestimmten Typs in einem Blasendiagramm einzusehen. Hier können die Unternehmen aus den verschiedensten Blickwinkeln (z.B. technisch, funktional oder wirtschaftlich) miteinander verglichen werden. Nutzer entscheiden selbst, welche Kriterien sie hierfür heranziehen.

Daraus ergeben sich interessante Anwendungsmöglichkeiten z.B. für den Unternehmenstypen „Wettbewerber“. Neben dem reinen Sammeln von Informationen über Unternehmen und deren Produkte, kann die eigene Position im Vergleich zu potenziellen Konkurrenten betrachtet werden. So kann man u.a. Markttrends, Erfolgchancen und Preisentwicklungen besser einschätzen.

Das gleiche Verfahren kann natürlich, mit einem anderen Fokus, auch auf Kunden, Lieferanten und eigene Unternehmensgesellschaften angewendet werden.



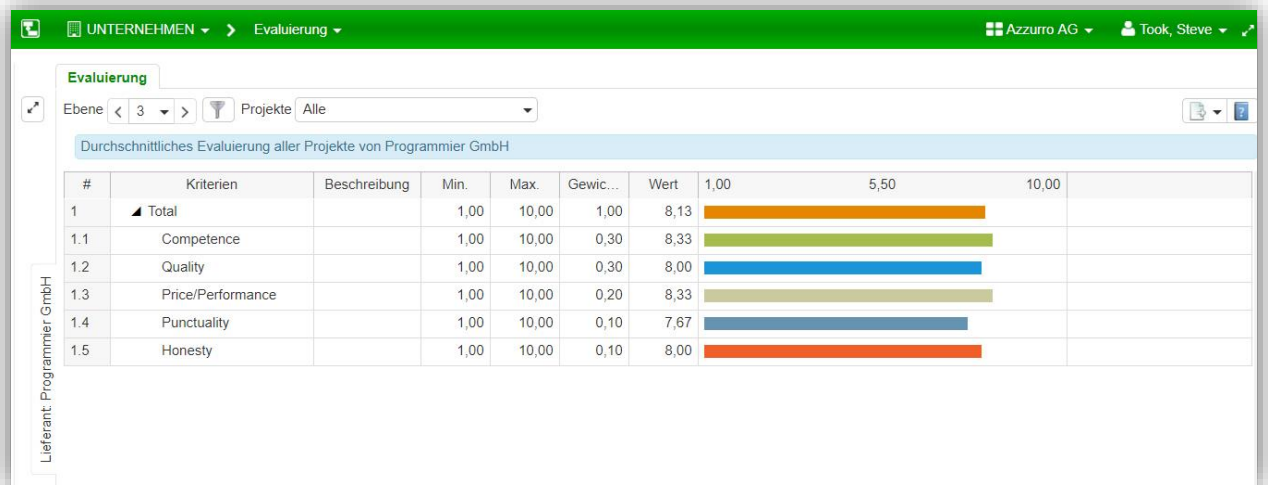
Bewertungsdiagramm aller Unternehmen (hier: Wettbewerber)

Verknüpfung von Lieferanten mit Projekten

Im Modul Projekte ist es möglich, einen oder mehrere Lieferanten mit einem Projekt zu verknüpfen. Dabei bietet KLUSA an dieser Stelle folgende Funktionen an:

- Suche, Zuordnung und Kategorisierung von Lieferanten zum Projekt
- Einsicht in die allgemeinen Lieferantendaten
- Einsicht in das Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio des Lieferanten
- Verwaltung von Kontaktdaten
- Bewertung pro Projekt

Die Bewertung der Lieferanten kann pro Projekt, aber auch projektübergreifend eingesehen werden. Diese Daten können dabei helfen, zu entscheiden, welche Lieferanten für die nächsten Projekte eingesetzt werden sollen.



Übergreifende Evaluierung von Unternehmen (hier: Lieferanten)

Verknüpfung ins Modul MeinKLUSA

Im Abschnitt Meine Aktivitäten können neben offenen Aktivitäten für Arbeitspakete auch offene Aktivitäten aus dem Modul Unternehmen eingesehen werden. Zur Unterscheidung werden hier ebenfalls die Unternehmenstypen Lieferanten, Kunden, Wettbewerber oder Gesellschaften als Bezugspunkt angezeigt. Anwender können mit Hilfe einer „Gehe zu“-Schaltfläche direkt in das Modul Unternehmen springen.

Welchen Nutzen bietet KLUSA seinen Kunden?

Mit dem Unternehmensmodul können Vertrieb, Marketing, Einkauf aber auch Produkt- und Projektmanagement mit denselben Daten und Bewertungen arbeiten.

- Kunden: Neben der Kundenverwaltung im Sinne eines klassischen CRM-Systems besteht in KLUSA die Möglichkeit den Projektbezug herzustellen, sodass Projektleiter sofort bestehende Stamm- und Bewertungsdaten einsehen können. Daten können ohne weitere Anwendung zentral verwaltet und weiter verwendet werden.
- Lieferanten: Zentrale Lieferantenbewertungen und projektbezogene Bewertungen bieten die Grundlage für die gezielte Auswahl geeigneter Lieferanten für künftige Projekte.
- Wettbewerber: Identifikation eigener Stärken sowie Verbesserungsmöglichkeiten durch Markt- und Wettbewerbs-Analysen.
- Gesellschaften: Verwaltung von Tochtergesellschaften, um z.B. innerhalb von Transaktionen Rechnungskreise eindeutig voneinander unterscheiden zu können.

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung! Wir zeigen Ihnen gerne, wie KLUSA in Ihrem Unternehmen erfolgreich eingesetzt werden kann.



Projektmanagement Software & Consulting

OPUS Business Solutions GmbH

Landsberger Str. 290
80687 München
Deutschland

Tel +49 89 45229 100
Fax +49 89 45229 399
E-Mail info@klusa.com
Web www.klusa.com

© OPUS Business Solutions GmbH 2018. Alle Rechte vorbehalten.

Das Dokument kann sich von Zeit zu Zeit ändern. Die Informationen in diesem Dokument werden mit größter Sorgfalt erstellt. Jedoch kann keine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Informationen übernommen werden.

Microsoft Internet Explorer, Edge, Office, Word, Excel, PowerPoint und Project sind eingetragene Markenzeichen der Microsoft Corporation.

Intel ist eingetragenes Warenzeichen der Intel Corporation.

Chrome ist eingetragenes Warenzeichen von Google.

Firefox ist eingetragenes Warenzeichen von Mozilla.

Oracle ist ein eingetragenes Markenzeichen der Oracle Corporation.

Apache Flex ist ein eingetragenes Markenzeichen der Apache Software Foundation.

Adobe Flash Player ist ein eingetragene Markenzeichen der Adobe Corporation.

SAP ist ein eingetragenes Markenzeichen der SAP AG.