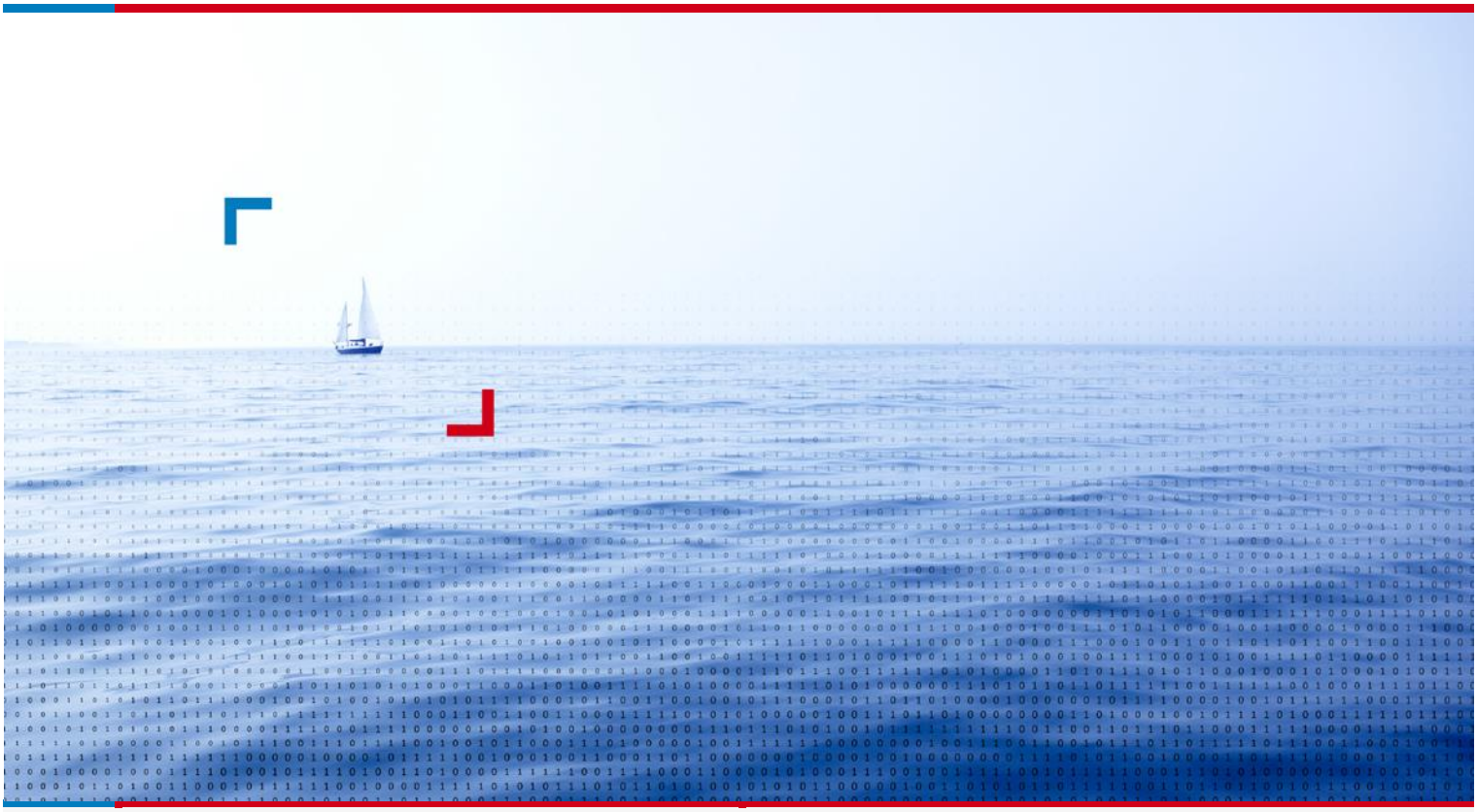
Demelectric

Evaluation und Einführung eines Product-Information-Management Systems



Themenbereiche	identify	innovate	Implement
redefine business scope	■	■	■
increase value added	■	■	■
exploit technology	■		■

Ausgangslage
Die Firma Demelectric ist auf die Herstellung von Stromverteilern und den Handel mit Elektroartikeln spezialisiert. Zur effizienteren Katalogerstellung und Unterstützung des Verkaufs möchte sie ein Product-Information-System einführen. Eine erste Evaluation hat zu zwei Offerten geführt, die kostenmässig um den Faktor vier differierten. Es herrschte Unsicherheit darüber, ob die Anbieter die Bedürfnisse der Demelectric wirklich verstanden haben.

Ziele
Sieber&Partners wird beauftragt die Demelectric darin zu unterstützen, ein geeignetes Produkt und einen geeigneten Implementierungspartner zu finden. Dabei sollen sowohl die aktuellen Bedürfnisse als auch die zukünftige Entwicklung in den Kunden- und Lieferantenbeziehungen berücksichtigt werden.

Vorgehen
Sieber&Partners erarbeitete zusammen mit der Geschäftsleitung die Anforderungen an das neue PIM-System, die sich aus der strategischen Geschäftsentwicklung der Demelectric ergaben. Es wurden die Entwicklungen im Bereich des elektronischen Datenaustausches beim wichtigsten Kunden abgeklärt und in den Anforderungen an das neue System berücksichtigt.
Zusammen mit dem Verkauf wurde der Verkaufsprozess analysiert und wichtige Funktionen zur Unterstützung der Verkäufer definiert.
Zur Offertstellung wurden fünf Unternehmungen eingeladen. Aus diesen wurden zwei zur Präsentation ihrer Lösung eingeladen. Verantwortliche der Demelectric besuchten Referenzkunden und machten sich im Gespräch mit den Anwendern ein Bild vom System.
Danach wurde die Entscheidung für einen Anbieter gefällt. Zusammen mit Sieber&Partners werden die Vertragsverhandlungen geführt.

Resultat und Nutzen
Die Demelectric hat die Lösung ausgewählt, die sie in ihren Prozessen am besten unterstützt. Durch die frühzeitige Berücksichtigung zukünftiger interner und externer Entwicklungen hat sie den Investitionsschutz sicherstellen können.

Heute begleitet Sieber&Partners das Projekt in der Realisierung.

„Die Mitwirkung durch Sieber&Partners gab uns beim Systementscheid die Gewissheit, die für unsere Anforderungen optimale Lösung gewählt zu haben."
Edoardo DeMonaco, Verkaufsleiter Demelectric

Machen Sie mit uns den nächsten Schritt.
Bei Interesse oder Fragen zu unserem Angebot, stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Marc André Hahn
Transformation Consultant, Executive Board

T +41 31 566 93 00, M +41 78 686 85 16
marc.hahn@sieberpartners.com