

Bottomline identifizierte mehrere anspruchsvolle Ziele, die sie dann BigMachines präsentierten:

- Verkürzung des Auftragszyklus und Implementierung eines systematischen Genehmigungsprozesses
- Umsatzverluste sollten eliminiert werden und Probleme bei der Einhaltung und Unterstützung des Vertriebs beim Abschluss von mehr Geschäften sollten reduziert werden
- Reduktion der Gemein- und Verwaltungskosten und Verbesserung der Debitorenumschlagsdauer
- Mitarbeiter und Partner in Europa sollten besser erreicht werden können, daher sollten interne Abteilungen enger zusammenarbeiten

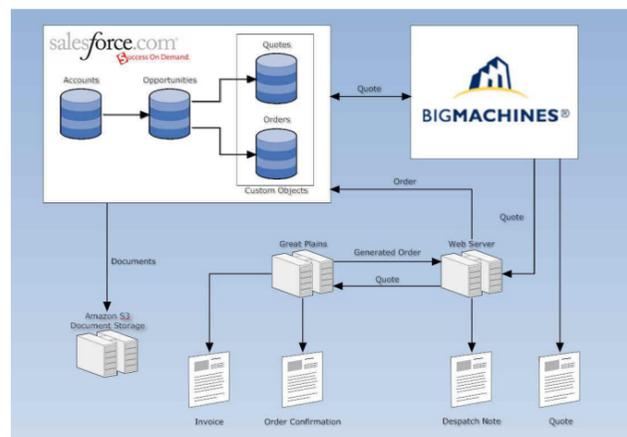
Des Weiteren brauchte Bottomline eine Lösung, die sich in ihr CRM- System (Salesforce.com) und ERP-System (Microsoft Dynamics GP) integrieren ließ.

Die Implementierung Von BigMachines

Nachdem sich Bottomline für BigMachines entschieden hatte, beschloss die Firma auch die Lösung mithilfe Ihrer eigenen Mitarbeiter und Ressourcen zu implementieren. Die meisten BigMachines-Kunden entscheiden sich gegen die do-it-yourself-Methode und lassen die Implementierung vom BigMachines-Serviceteam abwickeln. Bottomline hingegen fühlte sich dazu in der Lage, dies selbst zu tun. Deshalb nahm Bottomline an einen BigMachines Administrator-Training teil, bei dem über BigMachines im Allgemeinen, wie auch die Geschäftsprozesse, die Nutzerrechte und die Berechtigungen im Detail gelehrt wurden. Die Geschäftsprozesse und Integrationspunkte mit Microsoft Dynamics GP und Salesforce.com wurden ebenfalls festgelegt. Dann übernahmen die erfahrenen Mitarbeiter des Bottomline-Teams den Rest des Implementierungsprozesses, der nach weniger als drei Monaten abgeschlossen werden konnte.

Der Neue, Optimierte Ablauf

BigMachines bietet eine Out-of-the-Box-Integration mit Salesforce.com an. Das bedeutet, dass Bottomline nun wichtige Informationen wie den Benutzer, die Kunden-ID, Währung und Rechnungsadresse automatisch von Salesforce.com in ein BigMachines Angebot einfügen kann.



„Es ist fantastisch wenn man sieht, dass Prozesse, die von zwei Systemen auf verschiedenen Seiten des Atlantiks gehostet werden, zusammengefügt werden können, um Benutzern in ganz Europa komplexe Funktionen bieten zu können. BigMachines sollte für alle salesforce.com-Kunden mit SaaS-Strategie erste Wahl sein.“

– Andrew Scarborough, Head of Information Systems, Bottomline Technologies Europe

Der BigMachines-Konfigurator zeigt dann Bottomlines Produkte als in einer Stückliste an. Die Funktion ‚Empfohlene Artikel‘ und vorher definierten Regeln fügen automatisch die entsprechende Softwarewartung und Rabatte in das Angebot ein.

Sollte der Vertriebsmitarbeiter eine Eingabe tätigen, die die vordefinierten Grenzen wie z.B. die Rabattebene, Zahlungsbedingungen oder Erweiterungen der Bottomline Technologies-Standardgeschäftsbedingungen überschreitet, so wird ein Angebot automatisch von BigMachines an die dafür zuständigen Gruppen weiter geleitet. Sobald das Angebot genehmigt ist, erstellt BigMachines das Angebot für den Kunden in dessen Währung und Sprache und mit den für ihn zutreffenden Geschäftsbedingungen

Geht dann ein Auftrag vom Kunden ein, so wird dieser direkt an die zuständigen Finanzabteilungen geleitet. Dort kann dann die Kreditprüfung und Ablage stattfinden, bevor Web Methods – ein Integrations-Tool in BigMachines – dann das Angebot zur Auftragserstellung an Microsoft Dynamics GP sendet. Der Vorgang wird abgeschlossen, indem der Auftrag dann an salesforce.com gesandt wird. Lieferung, Vertragsverwaltung und Rechnungserstellung finden dann dort statt.

Schnellere Angebote, Korrekte Preiserstellung Und Mehr Transparenz

Wir haben das fehlende Puzzelteil nun endlich gefunden. BigMachines hat unabhängige Abteilungen, Prozesse und Systeme an verschiedenen Orten erfolgreich zusammengeführt, und Bottomline eine einheitliche Herangehensweise geliefert.

„Ich bin nur an Ergebnissen interessiert. BigMachines hilft uns Monat für Monat und Quartal für Quartal dabei. Kein Excel, kein Word, und keine Online-Übersetzung mehr. Wir können unseren Kunden nun professionelle Angebote in einem Bruchteil der zuvor benötigten Zeit erstellen, ohne Experten für Umsatzbilanzierung, den Sarbanes-Oxley Act oder allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung [US GAAP] zu sein.“

– Mike Johns, Head of Sales, Bottomline Technologies Europe

Das Produktmanagement hat nun die Möglichkeit, neue Produkte an die Vertriebsteams weiterzugeben und sicherzustellen, dass die aktuellen Produkte und Preise angeboten werden. Der Vertrieb hat ein Preiserstellungstool, einen Angebotsgenerator und die Möglichkeit, schnell und effizient Genehmigungen für Angebote einzuholen. Die Finanzabteilung hat volle Einsicht in den Prozesse vom Anfang bis zum Ende mit einer Kontrolle, wie man es normalerweise nur von Fertigungsunternehmen erwartet würde.

Die Ergebnisse Sprechen Für Sich

Für Bottomline zählen nur messbare finanzielle Ergebnisse. Nach der Implementierung von BigMachines konnte Bottomline folgende gravierende Veränderungen erzielen:

- Produktivitätssteigerung von 25% bei der Kreditkontrolle und Auftragsverwaltung
- Rückgang der Forderung (älter als 90 Tage) um 66% in nur 18 Monaten
- Reduzierung von noch ausstehendem Einkommen um 85%

Bottomline präsentiert seinen Interessenten nun viel professionellere, konsistente Angebote und Vertriebsdokumente, die sie dabei unterstützen mehr und schneller zu verkaufen.

VORHER

NACHHER



Unternehmen

weltweit führender Anbieter von Lösungen zur kollaborativen Zahlungs-, Rechnungs- und Dokumentenautomatisierung

Herausforderung

- Komplizierter Rabatt- und Genehmigungsprozess
- Verschiedene Währungen, Sprachen und gesetzliche Anforderungen
- Hoher Zeitbedarf für den Abschluss von Geschäftsmonaten

Lösung

- BigMachines für Konfiguration, Preis- und Angebotserstellung
- Preis- und Angebotsverwaltung
- Angebotserstellung
- Salesforce.com- & ERP-Integration

Ergebnisse

- 35% genauere Wartungsverträge
- Automatisierter, ganzheitlicher Prozess vom Auftrag bis zur Rechnung
- 25% Steigerung bei Kreditvergaben und Bestellvorgängen



BigMachines Ermöglicht Bottomline Eine Einheitliche Herangehensweise An Den Order-To-Cash-Prozess

„BigMachines optimierte unseren Auftragsprozess in Punkten wie Kontrolle, Sichtbarkeit und Skalierbarkeit. Wir haben unseren Vertriebsmitarbeitern eine offene und transparente Arbeitsumgebung geschaffen, die unsere Effizienz maximiert und unsere Kostenbasis reduziert hat.“

– Paul Dharwar, Head of Finance, Bottomline Technologies Europe



Bottomline Technologies ist führender Anbieter von Lösungen zur kollaborativen Zahlungs-, Rechnungs- und Dokumentenautomatisierung für Unternehmen, Finanzinstitute und Banken. Die Lösungen von Bottomline rationalisieren, automatisieren und managen Prozesse und Transaktionen in den Bereichen globale Zahlungen, Rechnungsfreigabe, Purchase-to-Pay, Einzüge, Cash Management und Dokumenten-Prozess-Automatisierung. Organisationen vertrauen darauf, dass diese Lösung ihren Bedarf an Kostenreduzierung, wettbewerbsfähiger Differenzierung und der Optimierung ihres laufenden Kapitals abdeckt.

Suche Nach Einer Einheitlichen Herangehensweise

Um die Effizienz der Bottomline Vertriebsabteilung zu verbessern, musste das Unternehmen dieselbe Strategie anwenden, die sie auch ihren Kunden empfiehlt: Nämlich ganzheitlich und automatisch zu arbeiten. Schnelles Unternehmenswachstum führte zu mehr Produkten, Mitarbeitern und Kunden in vorhandenen und neuen Absatzgebieten. Externe Regulierungen wie der Sarbanes-Oxley Act erforderten stärkere zudem die finanziellen Kontrollen. Bottomline erkannte, dass es eine robuste Lösung zur Erreichung der gesuchten „ganzheitlichen Strategie“ benötigte.

Am Anfang beauftragte Bottomline einen Berater mit dem Aufbau eines Produkt-konfigurators, wie auch die Integration zu salesforce.com. Der benutzerdefinierte Konfigurator wurde erstellt und eingeführt, doch letztlich entschied sich das Vertriebsteam von Bottomline dagegen. Es wurde deutlich, dass das Unternehmen die Komplexität der Erstellung eines solch effektiven und einsatzfähigen Konfigurationstools unterschätzt hatte. Bottomline erkannte, dass ein neuer Weg eingeschlagen werden musste. Also suchte man im nächsten Schritt nach einer bewährten Lösung eines führenden Anbieters. Der ideale Zeitpunkt für BigMachines war gekommen.

Stellen Sie mit BigMachines Ihre eigene web-basierte Sales Engine mit diesen Funktionen zusammen:



BIGMACHINES Sales Engine
Vollständige Lösung zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung für Ihr Vertriebsteam.



BIGMACHINES Document Engine
Erstellen, ändern und produzieren Sie Dokumente die während Ihres Vertriebsprozesses genutzt werden – Angebote, Verträge, Datenblätter und andere.



BIGMACHINES Admin Platform
Die BigMachines Lösung ist einfach einzurichten und zu warten. Passen sie BigMachines den speziellen Anforderungen Ihres Unternehmens an.



BIGMACHINES Channel Sales Engine
Standardisieren und verbessern Sie den Vertriebsprozess für Ihre Vertriebspartner und Distributoren.



BIGMACHINES eCommerce Engine
Bauen Sie eine Self-Service Guided Selling Applikation und Konfigurator damit Ihre Kunden online kaufen können.



BIGMACHINES Services
Angefangen mit dem BOA Prozess bis zu unserem mit Auszeichnungen versehen globalen Kundensupport sind wir Ihrem Erfolg verschrieben!