Mit gezielten Informationen zu höherem Umsatz im Vertrieb der DFS



BRANCHE

- Luftfahrt

LÖSUNG

- Markt- & Wettbewerbs-informationssystem, basierend auf arcplan Enterprise

UNTERNEHMEN / LAND

- DFS Deutsche Flugsicherung GmbH, Deutschland

ANFORDERUNGEN

- Schaffung einer einheitlichen, gemeinsamen Informationsbasis für den Vertrieb
- Ermöglichung einer strukturierten, proaktiven Vorgehensweise bei der Akquise

SOFTWARE

- arcplan Enterprise
- Oracle DBMS

NUTZER

- 30 Vertriebsmitarbeiter

VORTEILE

- Zentrale, einheitliche Bereitstellung von Informationen zum Markt, Opportunities und Wettbewerbern
- Umfassende Informationen nach Regionen und Produkten
- Priorisierung und Quantifizierung von Projekten weltweit



Die DFS Deutsche Flugsicherung GmbH ist ein bundeseigenes, privatrechtlich organisiertes Unternehmen mit 5.600 Mitarbeitern und sorgt für die sichere Abwicklung von jährlich rund 3 Millionen Flugbewegungen im deutschen Luftraum.

„arcplan Enterprise ermöglicht eine proaktive Vorgehensweise in Vertriebsprojekten. Die vorhandenen Informationen erleichtern die Entscheidung, welches Projekt zu welchem Zeitpunkt mit welchen Ressourcen abgewickelt werden soll und kann. Alle Informationen sind weltweit verfügbar und sämtliche Opportunities können zentral erfasst werden.“

Stefan Lentz,
Leiter Aeronautical Solutions bei der DFS

Das Unternehmen betreibt Kontrollzentralen in Langen, Bremen, Karlsruhe und München und ist in den Kontrolltürmen der 16 internationalen deutschen Flughäfen aktiv. Darüber hinaus erbringt die DFS weltweit Beratungs- und Trainingsleistungen, entwickelt, vertreibt und implementiert Flugsicherungs-, Ortungs- und Navigationssysteme.

Als Analysewerkzeug setzt das Unternehmen arcplan Enterprise bereits seit 2000 erfolgreich ein. Seit Mitte 2009 nutzt auch der Geschäftsbereich Aeronautical Solutions die Software zur Entscheidungsunterstützung und Priorisierung von Vertriebsprojekten. Aeronautical Solutions greift auf mehr als 50 Jahre Erfahrung der DFS im Flugsicherungsgeschäft zurück und berät weltweit Organisationen unter anderem in Fragen des Systemdesigns und der -implementierung, hinsichtlich organisatorischer und operationeller Konzepte sowie in Finanzierungsangelegenheiten. Der Bereich vertreibt und implementiert selbstentwickelte Flugsicherungssysteme und bietet Trainingsprogramme für Flugsicherungspersonal und Fachkräfte aus operativen Bereichen an. Die hohe Flexibilität, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten und die vorhandenen Funktionen für eine aktive Entscheidungsunterstützung prädestinierten arcplan Enterprise für dieses Projekt.

Flugsicherungssysteme der DFS – weltweit im Einsatz

Für das global agierende Vertriebsteam stellt die Lösung eine große Unterstützung bei der täglichen Arbeit dar. Um bei den komplexen Projekten erfolgreich zu sein, bedarf es der richtigen Information zur richtigen Zeit. Wie entwickeln sich die Flugbewegungen international, welche Flughäfen erweitern demnächst ihren Betrieb, welche technische Ausstattung benötigen sie dazu? Dieses Wissen ist für den Vertrieb essentiell.

Bis Mitte 2009 gab es keine einheitliche Informationsbasis, um vorhandenes Wissen zu bündeln, zu analysieren und dem Vertrieb sinnvoll zur Verfügung zu stellen; es gab lediglich eine Access-Datenbank zur Projekterfassung. Zum Teil hatten die Verkäufer die Daten einfach im Kopf oder auf ihren Laptops gespeichert. „Aufgrund der fehlenden einheitlichen Informationsbasis konnte man nicht strukturiert vorgehen“, so MCIS-Konzeptentwickler Vasyl Ostapchuk, Spezialist Strategie & Business Development im Bereich Aeronautical Solutions bei der DFS, „man reagierte oft nur auf Anfragen.“

Der Weg zum proaktiven Vertrieb

Das Unternehmen plante daher eine neue Lösung für den Vertrieb, die strukturierte Informationen über laufende und künftige Projekte sowie Opportunities liefern sollte. Das Projekt MCIS – Market & Competitive Intelligence System wurde aufgesetzt und mit der im Unternehmen bewährten arcplan-Software auf Basis von Oracle realisiert.

DFS Deutsche Flugsicherung

arcplan

Zentrale Informationsplattform

arcplan Enterprise dient Aeronautical Solutions heute als zentrale Informationsplattform für die Vertriebsentwicklung. Die Lösung stellt umfangreiche Informationen zur Verfügung, die eine sehr exakte Quantifizierung und Priorisierung von Vertriebsprojekten weltweit ermöglichen und das Team in die Lage versetzt, Aktivitäten nach Regionen und Produkten zu bewerten, zu strukturieren und proaktiv anzugehen. MCIS besteht aus drei Schwerpunkten, die Daten nach Regionen und Produkten liefern:

- Market Reports,
- Opportunity Reports als Kernstück und
- Profile Reports als Basis für Wettbewerberinformation.

Die Market Reports umfassen Informationen wie Flugaufkommen nach Passagieren und Cargo, Bestand und Entwicklung der Flughafenanzahl sowie geplante Investitionen. Sie lassen sich nach Produkten und Regionen analysieren – vom Land bis hinab auf die Ebene einzelner Flughäfen – und stehen den global tätigen Vertriebsmitarbeitern weltweit im Schreib- und Lesezugriff zur Verfügung. Drill-down-Möglichkeiten erlauben den Blick auf einzelne Projekte, wie z. B. geplante Terminals oder Runways. Zu jedem Flughafen gibt es genaue Projektbeschreibungen. Hinzu kommen Wettbewerbsinformationen, z. B. die Anzahl installierter Wettbewerbssysteme im betreffenden Land und Angaben, welcher Wettbewerber welches Projekt wann und wo durchgeführt hat.

Spezielle Indikatoren für die Priorisierung von Projekten

Kernbereich des MCIS sind die Opportunity Reports, in denen der Vertrieb mögliche Projekte und real existierende Opportunities darstellt. Der Fachbereich hat dazu spezielle Indikatoren entwickelt, um priorisieren zu können, welche Flughäfen weltweit als Ziele für Vertriebsaktivitäten in Frage kommen. Diese Indikatoren sagen dem Mitarbeiter, wie groß der Flughafen ist, wann die letzte Flugsicherungssoftware welchen Anbieters installiert wurde, wie hoch die Anzahl der Flugbewegungen ist oder wie sich der Luftverkehr am Flughafen bzw. im Land entwickeln wird. Aus diesen Angaben priorisiert die Lösung dann potenzielle Opportunities, die der Vertrieb der Reihe nach angehen kann.

Über arcplan

arcplan ist ein führender innovativer Softwareanbieter von Business Intelligence, Dashboard-, Corporate Performance- und Planungslösungen für den mobilen und stationären Einsatz. Seit 1993 hat arcplan weltweit mehr als 3.000 Kunden mit flexiblen und einfach zu bedienenden Anwendungen geholfen, ihre bestehende IT-Infrastruktur für eine effiziente Analyse und Entscheidungsunterstützung zu nutzen. Oder schlicht: *We make organizations perform better.*

www.arcplan.de

Wird aus einem Projekt eine reale Opportunity, können die Vertriebsmitarbeiter über arcplan Enterprise die entsprechenden Projektdaten wie Projektstart und -ende, Investitionsvolumen oder Chancenabschätzung eingeben und Kommentare ergänzen.

In den Profile Reports finden sich Informationen zu anderen Flugsicherungsunternehmen und den von diesen betreuten Flughäfen, Anzahl der Tower, installierten Systemen und Kontaktdaten der Geschäftsleitung sowie zu Softwareanbietern mit u. a. Angaben zu Firmengröße, Produktangebot, Kunden, Anzahl der installierten Systeme, Strategie und Kooperationen.

Für Wachstumsmärkte listet arcplan Enterprise sämtliche Projekte auf und erstellt anhand der genannten Indikatoren eine Prioritätenliste. Der Vertrieb kann nun entscheiden, welche Projekte er vorrangig bearbeitet, d. h. wo er seine vertrieblichen Aktivitäten mit der größten Aussicht auf Erfolg aufnehmen kann.



MCIS – Zentrales Werkzeug zur Geschäftsfeldentwicklung für Mitarbeiter des Vertriebs, Berater und Regionalmanager der Aeronautical Solutions.

Wichtiges Hilfsmittel bei der Entscheidungsfindung

Für den Vertrieb ist die Lösung zur wichtigen Entscheidungshilfe geworden. Man muss nicht mehr aufwändig recherchieren, welches Projekt als nächstes anzugehen ist, sondern MCIS stellt auf den Punkt alle Informationen über Chancen, Risiken, Termine und Umsatzerwartungen aktueller und kommender Projekte zur Verfügung – gezielte Vertriebsunterstützung, die ein strukturiertes Vorgehen ermöglicht.

Der Ausbau des Systems, etwa beim Workflow Management, ist geplant. „In Projekte eingebundene Personen, etwa aus der Rechtsabteilung, erhalten dann bei Angebotsabgabe automatisch vom System Aufgaben zugewiesen und können Folgeaufgaben, wie die Freigabe von Verträgen, wiederum direkt über die Lösung abwickeln“, erklärt Sedat Seras, Softwareentwickler im Bereich Development Business Support Systeme und verantwortlich für die Implementierung der MCIS-Applikation. Außerdem ist eine Angebotsgenerierung mit Ausgabe als Word-Dokument vorgesehen.

www.worldwide.dfs.de

arcplan

arcplan Information Services GmbH, Elisabeth-Selbert-Str. 5, 40764 Langenfeld, Germany P +49 2173-1676-0 F +49 2173-1676-100 E sales@arcplan.com
arcplan, Inc., 1055 Westlakes Drive, Ste. 175, Berwyn, PA 19312 P +1 610 902 0688 F +1 610 902 0689 E sales@arcplan.com

© 2011 arcplan. Alle Rechte vorbehalten. arcplan, arcplan Enterprise, arcplan Excel Analytics, arcplan Engage, arcplan Edge, Edge und die entsprechenden graphischen Darstellungen sind Marken oder registrierte Marken der arcplan, Inc und/oder arcplan Information Services GmbH. Alle anderen genannten Firmennamen, Produkte oder Dienste in diesem Dokument sind Marken oder registrierte Marken ihrer entsprechenden Besitzer. Die hier publizierten Informationen unterliegen Änderungen, die nicht explizit angekündigt werden. Die Publikation ist nur als Informationsmaterial gedacht, ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder Korrektheit und arcplan kann nicht für eventuell aufgetretene Fehler oder Auslassungen haftbar gemacht werden.