



Case Study
Manz AG

Dynamics 365 for Sales

Forretningsbehov

Manz AG blev grundlagt i 1987 og er i dag en global højteknologisk ingeniørvirksomhed og kontraktproducent med aktiviteter inden for solenergi, elektronik, energilagring og service. Virksomheden har været børsnoteret siden 2006. De udvikler og producerer i Tyskland, Slovakiet, Ungarn, Italien, Kina og Taiwan. Manz driver også salgs- og serviceafdelinger i USA og Indien. På verdensplan har Manz 1.600 medarbejdere. I regnskabsåret 2018 omsatte Manz Group i omegnen af 297 millioner euro.

Global implementering af Microsoft Dynamics 365 for Sales on-premise og SAP interface for 150 brugere

Manz AGs interne salgsprocesser havde nået et punkt, hvor de ikke længere kunne holde trit med virksomhedens internationale vækst. Systemerne, der blev brugt, leverede upålidelige data og var stærkt udfordret på at kunne møde virksomhedens behov for at modernisere salgsprocessen. Manz AG's salgsafdeling arbejdede med forskellige isolerede løsninger, der blev styret hver for sig og ikke gav mulighed for at kunne udveksle data, hvilket ledte til ineffektivitet og en øget risiko for fejl. Beslutningen om at finde et nyt state-of-the-art CRM blev derfor taget godt imod på alle niveauer af organisationen.

Virksomheden ledte efter en gennemprøvet CRM-løsning, der kunne møde Manz AG's behov for tilpasning og komplekse salgsprocesser. Det var også nødvendigt at overveje både mulighederne for at kunne få gennemsigtig, logisk evaluering og konsistent opfølgning på data. Omfanget af Manz AG's internationale aktiviteter udgjorde en stor udfordring, og virksomheden ledte derfor efter en løsning, der kunne rulles ud og være funktionel på tværs af alle lokationer.

Med implementeringen af det nye CRM var Manz AG's erklærede mål samtidigt at indføre en state-of-the-art salgsproces, som nemt kunne tilpasses til fremtidige behov.



Udover en modern håndtering og vedligeholdelse af leads og salgs-'opportunities', som fx kortlægning af en Phase Gate proces og salgsfaserne Gate 0-9, virksomheden søgte en mere effektivt løsning til håndtering af tilbud- og ordrebehandling og gennem-sigtige vurderinger af salgs-nøgletal. Sidst men ikke mindst skulle løsningen også kunne implementeres i Manz AG's mange internationale lokationer inklusiv Italien, Taiwan og Kina og samme med ubesværet kommunikation.

Løsning

Manz AG havde præciseret deres ønsker og forventninger og var i en god position til at tage stilling til de rigtige løsninger og samarbejdspartnere til deres projekt. AlfaPeople blev hurtigt shortlistet med deres Microsoft Dynamics 365 Sales-tilbud. I de følgende forberede samtaler med Manz AGs ledelse og afdelingschefer stod AlfaPeople stærkest i feltet takket været virksomhedens rige ekspertise og erfaring.

Hele projektet var præget af gensidigt tillid og samarbejdet mellem Manz AG og AlfaPeople var et samarbejde hele vejen igennem. Projektet blev skudt igang med et fælles kick-off møde, der fungerede som en genopfriskning af projektets scope, metode og formål. Efterhånden som projektet skred frem blev der løbende afholdt workshops og gennemført implementeringsfaser, som formede et solidt grundlag for et stærkt samarbejde, hvor kun en enkelt eller to uforudseede udfordringer skulle overvindes.

Manz AG's salgsproces var blevet mere kompleks med årene og involverede mange skræddersyede løsninger, som krævede en høj grad af individuel support for at imødekomme SAP og det nye CRM. Det betød også, at det var svært at overholde 'best practices' i forhold til Time og Resource Management. Men netop her blev AlfaPeoples årelange ekspertise en afgørende faktor i Manz AG's beslutning om, at vælge dem.

For med erfaring og vedholdenhed blev alle udfordringerne blev også løst til Manz AG's tilfredshed. AlfaPeoples konsulenter viste et fremragende niveau af engagement og arbejdede ihærdigt for at løse eventuelle forhindringer. En anden positiv aspekt er, at ændringer og nye funktioner blev præsenteret direkte i testsystemet under ramp-up fasen. Dette skabte en tæt relation til det nye CRM-system og sikrede en høj grad af accept blandt de vigtigste af brugerne, som havde været involveret siden projektets start. Dynamics 365 Sales gik endelig liv efter AlfaPeople havde afholdt et grundigt og brugervenligt træningsforløb med brugerne i Manz AG.

De brugere, der først blev oplært kunne efterfølgende supportere andre medarbejdere i Manz AG i det nye system. Den tidlige og stærke accept af det nye CRM system, der opstod under projektfaserne, smittede af på resten af brugerne i Manz AG's. Dynamics 365 Sales blev derfor modtaget hurtigt og med begejstring. Brugerne var glade for det intuitive, moderne design og den gennemgående visualisering af salgsprocessen. Især funktioner som Advanced Search og Goal, viste sig at være meget hjælpsomme i det daglige salgsarbejde og blev varmt modtaget.

Manz AG og deres medarbejdere er meget tilfredse med det nye CRM. Sammen med udrulningsprojektet, fik de også fyldestgørende træning i de grundlæggende færdigheder, der var nødvendige for kunne administrere og lave små tilpasninger til systemet. Manz AGs medarbejdere vuderede kvaliteten af uddannelsesforløbene som særdeles god.

Med de nye salgsprocesser og Dynamics 365 Sales bevæger Manz AG sig nu mod fremtiden med fornyet styrke. De systematiske og effektive salgsprocesser giver et stort løft og support til virksomhedens internationale ekspansion.

”Uden AlfaPeoples support, havde det været svært at få bundet vores komplekse salgsstruktur og -processer sammen i det nye system. Udover det internationale scope, så lå der også en stor udfordring i det store antal af forretningsområder og deres særlige funktioner.”

Axel Bartmann,
Company Speaker & Marketing Manager
Manz AG

Fordele



”Takket være den dygtige support fra AlfaPeople, kunne vi overvinde alle forhindringerne. I dag er vores Dynamics 365 Sales uundværlig, og det har skabt en markant forbedring ikke kun i salg men alle snitflader.”

Axel Bartmann,
Company Speaker & Marketing Manager
Manz AG

Højt engagement og enorm fleksibilitet

AlfaPeople viste et enestående niveau af engagement og var også tilgængelige uden for almindelige arbejdstid, når der opstod forhindringer.

Stor brugervenlighed

Ændringer og nye funktioner blev præsenteret direkte i ramp-up fasen. Det skabte fortrolighed med det nye CRM undervejs i projektet og sikrede en høj grad af accept blandt de vigtigste brugere.

Aflastning i det daglige arbejde

Brugerne var glade for det intuitive, moderne design og den gennemgående visualisering af salgsprocessen. Funktionerne Advanced Search og Goal har vist sig at være ekstremt nyttige i det daglige salgsarbejde og er blevet meget varmt modtaget.

Global Offices



AlfaPeople - Headquarters
Støberigade 14, 4. sal
2450 **København SV**
Denmark
Phone: +45 70 20 27 40

AlfaPeople Brazil - Barueri
Al. Tocantins, 125 - Conj. 250,
Alphaville Industrial
06455-931 **Barueri-SP**
Phone: +55 (11) 4082-3232

AlfaPeople Brazil - Belo Horizonte
Avenida Raja Gabáglia, 4343,
4º andar, sala 7, Cidade Jardim
30350-577 **Belo Horizonte-MG**
Phone: +55 (31) 3360-8411

AlfaPeople Brazil - Porto Alegre
Rua Mostardeiro, 777 - 14º andar,
Moinhos de Vento,
90430-001 **Porto Alegre**
Phone: +55 (51) 3017-1325

AlfaPeople Chile
Av. Tajamar 481, of. 607
Torre Sur, World Trade Center
Las Condes, **Santiago**
Phone: +56 (2) 2 751 90 00

AlfaPeople Colombia
Ave Cra 9 # 123-86
Edificio Uraki - Ofi 401,
Bogotá
Phone: +571 6054222

AlfaPeople Costa Rica
Calle 36. Av 4 y 6.
Edificio Don Bosco. Tercer Piso
San Jose
Phone: +506 2233 7000

AlfaPeople Ecuador
Edificio Trade Building Torre B
Oficina L-530 Calle Leopoldo Benítez
y Joaquín Orrantía, **Guayaquil**
Phone: +593 (09) 93267791

AlfaPeople Germany
Elsbach Haus,
Goebenstraße 3-7
32052 **Herford**
Phone: +49 5221 28440-0

AlfaPeople Guatemala
5ta Avenida 4-55 Zona 14
Edificio Europlaza Torre 1, 2do Nivel,
Guatemala
Phone: +502 2386 9981

AlfaPeople Mexico
Baja California # 245 Piso 8
Colonia Hipódromo. Condesa 06170
México, D.F.
Phone: +56 (2) 2751 9000

AlfaPeople Saudi Arabia - Jeddah
Mohammed Bin Abdul-Aziz Road
Al-Andalus Distinct
Jeddah
Phone: +966 920007822

AlfaPeople Saudi Arabia - Riyadh
Prince Mansour Bin Abdulaziz Street
Malaz Distinct
Riyadh
Phone: +966 920007822

AlfaPeople Switzerland
Hohenbühlstrasse 2
8152
Glattbrugg
Phone: +41 43 355 30 60

AlfaPeople United Kingdom
Phoenix House
18 King William Street,
London, EC4N 7BP
Phone: +44 (0) 20 3167 4911

AlfaPeople United Arab Emirates
Sidra Tower (1801)
Sheikh Zayed Road
PO Box 9588, **Dubai**
Phone: +971 4 5585066

AlfaPeople US
Chrysler Building
405 Lexington Avenue,
26th Floor, **NY 10174**
Phone: +1 (855) 732-6484



Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Customer Relationship Management
Gold Cloud Customer Relationship Management

2018/2019
INNER CIRCLE
BY Microsoft Dynamics