

Bessere Prozesse für mehr Umsatz: legodo Self Assessment deckt Optimierungspotenziale auf

legodo mit kostenloser Prozessanalyse für das Angebotsmanagement

Karlsruhe, 03. April 2014. Die legodo ag, Softwareentwicklungsunternehmen für das Angebotsmanagement sowie für die schriftliche Kundenkommunikation, hat ihr Self Assessment für das Angebotsmanagement gestartet. Damit bietet der Karlsruher Anbieter Unternehmen die Möglichkeit, ihre Prozesse bei der Angebotserstellung anhand eines Fragebogens näher auf Effizienz und Effektivität zu beleuchten. Als Ergebnis erhalten die Teilnehmer ein umfassendes Dokument, das die Ergebnisse der Befragung zusammenfasst, analysiert und Optimierungsmöglichkeiten, Potenziale ebenso wie Risiken aufdeckt. Das legodo Self Assessment ist unter www.angebote-besser-machen.de ab sofort kostenfrei verfügbar.

Das Angebotsmanagement ist ein entscheidender Faktor des Erfolgs eines Unternehmens oder einer Abteilung. Sind hier die internen Prozesse zu aufwändig und kompliziert oder sind keine individuellen Anpassungen möglich, laufen Angebote oftmals ins Leere.

Um überprüfen zu können, inwieweit das Angebotsmanagement innerhalb eines Unternehmens effizient sowie effektiv vonstatten geht, hat die legodo ag das Self Assessment für das Angebotsmanagement entwickelt. Anhand 19 verschiedener Fragen, die innerhalb von rund zehn Minuten online beantwortet werden können, wird der Status quo der verschiedenen Schritte der Angebotserstellung abgefragt und bewertet. Dies beginnt bei der Dauer, geht über in Freigabeprozesse und Signaturen, beleuchtet die Datenbeschaffung für individuelle Angebote und mündet letztlich in den mit Angeboten verbundenen Risiken, möglichen Fehlern sowie in der Qualität eines Angebots. Anschließend wird aufgezeigt, an welcher Stelle des Prozesses Verbesserungen möglich sind und wie daraus Vorteile für das gesamte Unternehmen generiert werden können.

Kostenfrei und ohne Registrierung

Das legodo Self Assessment steht ab sofort unter www.angebote-besser-machen.de zur kostenfreien Selbstanalyse bereit. Eine Registrierung ist nicht erforderlich, es genügt die Angabe einer Kontaktmöglichkeit, damit Analysen, Auswertungen und Empfehlungen übermittelt werden können.

Effizienz und Effektivität

Die Hauptrolle nehmen beim legodo Self Assessment die Dimensionen „Effizienz“ und „Effektivität“ ein. Während die Effizienz das Verhältnis zwischen einem definierten Nutzen und dem dafür benötigten Aufwand beschreibt, bezeichnet die Effektivität das Verhältnis des erreichten Ziels zu einem vorher definierten Ziel. Die Analyse zeigt auf, ob

Optimierungsmöglichkeiten in einer der beiden oder auch in beiden Dimensionen gegeben sind und welcher Nutzen sich hieraus ergibt.

Methodik und Auswertung der Self-Assessment-Analyse

Die von den Teilnehmern gegebenen Antworten beziehen sich entweder auf die Effizienz, die Effektivität oder auf beide Dimensionen zugleich. Je nach Relevanz für den optimalen Angebotsprozess werden die Angaben in der Auswertung unterschiedlich gewichtet. Am Ende erhalten die Teilnehmer somit einen Überblick über den optimalen Soll- sowie über den aktuell gültigen Ist-Zustand. Zudem wird ein sogenannter Risiko-Score berechnet. Er gibt prozentual an, ob und wenn ja wie viele Risiken wie zum Beispiel rechtliche Folgen bei einer fehlerhaften Angabe von Lieferfristen aktuell in Angeboten stecken.

Letztlich erhalten Teilnehmer ein Business-Case-Szenario, das eine Tendenz der Prozesse ebenso wie eventuellen Handlungsbedarf und seine Dringlichkeit aufzeigt. So gibt das legodo Self Assessment Unternehmen einen Einblick, ob ihr Angebotsmanagement verbessert werden und eine Optimierung schnell zu weniger Aufwand bei gleichzeitig gesteigertem Nutzen führen kann.

Über die legodo ag:

Im Jahr 2010 von Marc Koch und Marc Kresin gegründet, entwickelt die heute rund 50 Mann starke legodo ag aus Karlsruhe Softwareanwendungen für die schriftliche Kundenkommunikation.

Mit der modular aufgebauten Lösung legodo Customer Communication Suite (CCS) sind CRM- und ERP-Anwender in der Lage, genau die Inhalte an Kunden und Partnern zu übermitteln, die von Relevanz sind. Seien es Vorlagen für geschäftliche Vorgänge wie Angebote, die Kampagnenplanung oder Formulare für die elektronische Signatur: Alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen können komfortabel sowie mit hohem Personalisierungsgrad in der Kundenkommunikation eingesetzt werden. Aufgrund der zertifizierten Gate-Technologie mit vordefinierten Schnittstellen für die Integration in Partnersysteme wie Oracle/Siebel, SAP, Salesforce, Sugar CRM oder Oracle CRM On Demand ist keine zusätzliche Programmierung erforderlich.

Für die Nutzung in der Cloud mit Oracle Fusion sowie Salesforce bietet legodo die Applikation legodo PowerDocs an.

2014 erfolgte die Akquisition der legodo ag durch die Actuate Corporation, wodurch zwei sich ergänzende und etablierte Produktportfolios zusammengeführt wurden. Im Markt werden somit sämtliche CCM-Prozesse optimal bedient.

Weitere Informationen: www.legodo.com

KONTAKT:

legodo ag

Herr Christian Rodrian

Durlacher Allee 109

76137 Karlsruhe

t. +49 721 - 66 592-0

christian.rodrian@legodo.com

www.legodo.com

saalto Agentur und Redaktion GmbH

Frau Konstanze Kulus

Spitalstraße 23a

76227 Karlsruhe

t. +49 721 - 16 08 8-78

m. +49 172 - 7 26 10-41

konstanze@saalto.de

www.saalto.de