

Referenzkunde:  
Standardkessel  
GmbH

Branche:  
Energietechnik

Ansprechpartner:  
Carl Goos

## SUCCESS STORY



Korrespondenzdatenbank auf Basis von Lotus Notes Domino

# Zentrales Contact Management beschleunigt den Informations- austausch im gesamten Vertrieb

Standardkessel und Baumgarte (SKG) liefern schlüsselfertige Kraftwerke und Kraftwerkskomponenten zur industriellen und kommunalen Energieversorgung. Dabei werden neben fossilen Energieträgern wie Kohle, Gas und Öl auch alternative Energieträger wie Biomassen, biogene Reststoffe sowie Hausmüll, Ersatzbrennstoffe und Reststoffe aus industriellen Produktionsprozessen eingesetzt und umweltfreundlich in Wärme und Strom umgewandelt. Zu den Kunden gehören Energieversorgungsunternehmen, Kommunen, Stadtwerke und Industrieunternehmen. Als Generalunternehmer oder zusammen mit Partnern unterstützt SKG als international führender Anbieter im Bereich innovativer Kesseltechnologien von der Planung bis zur Inbetriebnahme.

Bis es bei Projekten dieser Größenordnung zur Auftragserteilung kommt, bedarf es immer eines regen Schriftverkehrs. Bereits im Vorfeld der Angebotserstellung müssen Informationen bereitgestellt, Fragen beantwortet und technische wie preisliche Details geklärt werden. Im Schnitt gehen so zwischen Sachbearbeiter und potenziellen Kunden leicht 2.000 E-Mails hin und her. Und das bei 250 bis 300 Projekten im Jahr. Legt der jeweils Verantwortliche diese Vorgänge lediglich in seinem eigenen Mail-File ab, behält er bestenfalls persönlich den Überblick, doch spätestens wenn ein Kollege ihn vertreten muss, beginnt die Suche im Schriftverkehr zeitraubend zu werden.

Sollte ausgerechnet dann ein Interessent anrufen und eine rasche Auskunft benötigen, lernt man die Vorzüge einer zentralen Ablage doppelt zu schätzen. Schließlich kann es sich keiner leisten, den entscheidenden Augenblick für einen Geschäftsabschluss zu verpassen.



Bis es bei Projekten dieser Größenordnung zur Auftragserteilung kommt, bedarf es immer eines regen Schriftverkehrs. Ohne ein zentrales Ablagesystem kann es dabei schnell zu Datenverlust kommen.

## Alles klar zum Teamwork

Die SKG beschloss daher, die bestehende Lotus Notes Groupware-Plattform im Vertrieb um eine Korrespondenzdatenbank zur Archivierung von E-Mails und projektbezogenen Informationen zu erweitern – integriert unter einem Framework.

## Die Anforderungen an die Lösung lauteten:

- Einheitliche Ablage
- Konsequente Nummerierung der E-Mails
- Zugriff für alle am Auftrag Beteiligten
- Verringerung des Speicherbedarfs
- Einfache Backups.

## Vorsprung durch intelligentes Konzept

Mit der Entwicklung wurde ITWU beauftragt. Spezialisiert auf Individualsoftware für Lotus Notes Umgebungen, konnten die Entwickler eine perfekt auf die Anforderungen des SKG zugeschnittene Korrespondenzdatenbank installieren. Sie ließ sich nach mehreren Prototypenphasen bereits nach einem halben Jahr in Betrieb nehmen und überführt nun alle Korrespondenzen innerhalb eines Projekts in eine zentrale Ablage.

Jedes Projektmitglied kann dabei Korrespondenzen aus der Datenbank verschicken (als E-Mail) und dort Korrespondenzen einstellen (meist als E-Mail-Import). Bei der Ablage werden die Korrespondenzen automatisch nummeriert. Darüber hinaus fordert das Programm den User auf, diese den jeweiligen Vorgängen zuzuordnen und zu kategorisieren. Dadurch ergeben sich später unterschiedliche Möglichkeiten der Suche: z.B. nach Nummer, nach Datum, komponenten- oder projektbezogen. Da sich Attachments ebenfalls zentral ablegen lassen, können sie intern per Link und somit speicherplatzschonend aufgerufen werden.

Auch für Adressen von Interessenten und Lieferanten gibt es eine zentrale Datenbank, die wiederum mit der Korrespondenzdatenbank verbunden ist. Es werden somit keine Adressen doppelt gepflegt und Änderungen sofort übernommen. Damit nur die für das Projekt interessanten Adressen angezeigt werden, durchlaufen diese zudem vorab einen Filter.

## Dr. Thomas Rappen – Leiter Vertrieb, SKG:

*„ITWU hat sich intensiv mit der täglichen Praxis im Vertrieb auseinandergesetzt. Vor diesem Hintergrund entstand eine Lösung, von der alle Anwender überzeugt sind, die konsequent genutzt wird und die unsere Effektivität deutlich steigert.“*

## Offen für zukünftige Herausforderungen

Die ITWU Lösung spart Zeit durch rasches Auffinden von Dokumenten, entlastet Vertriebsmitarbeiter von unproduktiven Routine-Tätigkeiten und reduziert darüber hinaus den Bedarf an Meetings. Sie optimiert die Auskunftsfähigkeit gegenüber dem Kunden. Und insbesondere bei komplexen oder terminkritischen Vorgängen wird eine bessere Steuerung von Ergebnissen und Terminen erreicht, denn nach Auftragserteilung liegen alle relevanten Informationen auch dem Projektmanagement sofort vor.

## Unternehmensprofil: Standardkessel GmbH

*Vor mehr als 80 Jahren gegründet, zählt die Standardkessel GmbH heute zu den international führenden Energieanlagen-Herstellern. Als Unternehmen der Worldwide Power Systems Holding und unter dem Dach der HTP Investment B.V. nimmt die Standardkessel GmbH insbesondere im zukunfts-trächtigen Segment der Biomasse-Kraftwerke eine marktführende Position ein. Ein Erfolg, der nicht zuletzt auf intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit und auf die Erfahrung aus weltweit mehr als 1000 geplanten und realisierten Anlagen zurückzuführen ist.*

Die Entwicklungskosten für die Korrespondenzdatenbank nach Maß hielten sich im Rahmen, da ITWU diese aus einem Grundgerüst – dem IT works Kernel – heraus individualisierte. Für die Anwenderschulung waren lediglich zwei Stunden nötig, kannte man die Benutzeroberfläche ja bereits weitgehend über Lotus Notes. Als Forum für Wünsche und den Ausbau der Lösung fungiert ein Kreis aus Power-Usern, dem Vertriebsleiter und dem Projektbetreuer der SKG sowie einem Mitarbeiter der ITWU. Er trifft sich einmal im Monat, um neue Ideen rasch im System umzusetzen.

## Carl Goos – Geschäftsführer, ITWU:

*„Das Projekt wurde von Seiten der SKG mit sehr hohem Einsatz und guten Ideen vorangetrieben. Das stellte einen manchmal vor knifflige Fragen, die uns aber sowohl Spaß machten als auch das Projekt enorm weiter gebracht haben.“*

Stand: Mai 2006



Standardkessel GmbH in Duisburg

*Wann immer es darum geht, wirtschaftliche und umweltfreundliche Wege zur Gewinnung aus Strom, Dampf und Wärme zu beschreiten, entwickelt die Standardkessel GmbH hierzu individuelle und innovative Lösungen – ob Generalunternehmer oder mit Partnern. Und das von der Planung bis zur Inbetriebnahme.*