

Ninox als Wachstumsmotor im IT-Bereich

Führendes deutsches Systemhaus stellt sein Vertragsmanagement von Excel auf Ninox um



Die SVA System Vertrieb Alexander GmbH ist einer der führenden System-Integratoren Deutschlands im Bereich DataCenter-Infrastruktur. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wiesbaden wurde 1997 gegründet und beschäftigt bundesweit mehr als 1.600 Mitarbeiter an 23 Standorten. Führende Fachmedien haben SVA in 2020 wiederholt als bestes Systemhaus und als besten IT-Dienstleister für den Mittelstand ausgezeichnet.



 www.sva.de

CHALLENGE

Wachstum erfordert skalierbare Lösungen

SVA ist über die Jahre stetig gewachsen. Und nach der Einführung des 24/7-Supports und der Zertifizierung nach ISO 27001 stieg die Umsatzkurve 2018 nochmals stark an. Mehr Verträge bedeuten aber auch einen höheren Verwaltungsaufwand. Da das Wachstum nicht zu Lasten der Qualität gehen durfte, mussten die Prozesse effizienter gestaltet werden. Weil die eingesetzte ERP-Software Navision kein Modul für das Vertragsmanagement bot, wurden dafür zusätzlich verschiedene Excel-Tabellen genutzt. Eine Lösung, die hohen Arbeitsaufwand erforderte und technisch-organisatorisch an ihre Grenzen stieß. Es musste also eine Alternative gefunden werden.

Steigerung von Quantität und Qualität

Mit Ninox entwickelte SVA eine individuelle Lösung, welche exakt auf die Vertriebsprozesse zugeschnitten ist und die Effizienz der Auftragsbearbeitung deutlich erhöht. Schon eingehende Anfragen werden damit bearbeitet und im Hinblick auf die Skills des Unternehmens auf Machbarkeit geprüft. Kommt es zum Vertrag, wird auch dieser mit allen wichtigen Parametern und dazugehörigen Dokumenten im System erfasst und gepflegt. Die zuständigen MitarbeiterInnen haben zu jeder Zeit an jedem Ort Zugriff auf stets aktuelle Stammdaten sowie die Historie des Kunden und können noch schneller auf dessen Fragen und Wünsche reagieren. Mit verschiedenen statistischen Auswertungen zum aktuellen Stand der Anfragen, Verträge und deren Status haben die Verantwortlichen jederzeit den Überblick über die Gesamtsituation.

Schlüsselfunktionen

- ✓ Kundenbetreuung und -management
- ✓ After-Sales-Management
- ✓ Projektmanagement

Vorteile

Mit Ninox hat SVA ein flexibles, leistungsfähiges Software-Tool, das mit dem Unternehmen wächst und sich jederzeit veränderten Gegebenheiten anpassen lässt. Dank der gesteigerten Effizienz können die MitarbeiterInnen nun ohne zusätzliche Belastung mehr Verträge bearbeiten. Gleichzeitig hat sich die Fehlerquote deutlich verringert, so dass die Service-Qualität nicht nur gehalten, sondern sogar noch weiter erhöht werden konnte, was wiederum zur Zufriedenheit der Kunden beiträgt. Und die ist für SVA das Maß aller Dinge, wie die zahlreichen, auf Kundenbefragungen basierenden Auszeichnungen der Fachpresse zeigen. Aufgrund der guten Erfahrungen mit Ninox gibt es bei SVA bereits Ideen für weitere Anwendungsbereiche. So ist bspw. eine Integration mit der PM-Plattform Jira geplant, und auch für den HR-Bereich sind Lösungen angedacht.

23

JAHRE

1600

MITARBEITER

23

STANDORTE



Ohne Ninox hätten wir unser Wachstum nicht so gut organisieren können.

Jochen Guther
SVA Operational Services

Get in touch

ninox

 ninox.com

 support@ninox.com

Ninox is a collaborative, cloud-based platform for business teams. We empower users to build business applications and automate back office workflows with drag and drop tools.