

Transparenz fürs Standortmarketing

Um ihre Projekte besser verwalten und den Erfolg ihrer Aktivitäten einheitlicher kontrollieren zu können, setzt die Standortmarketing-Organisation Greater Zurich Area AG auf Vertec. Mit der integrierten CRM- und ERP-Lösung kann das Non-Profit-Dienstleistungsunternehmen vor allem auch den steigenden Reporting-Anforderungen ihrer Trägerschaft gerecht werden.



Lukas Huber, Director Life Sciences
Greater Zurich Area AG

Die Greater Zurich Area ist eine der wirtschaftsstärksten Regionen Europas. Sie umfasst alle Gebiete, die innerhalb von etwa 60 Minuten vom Flughafen Zürich aus mit dem Auto erreichbar sind. Seit 1999 betreibt die Greater Zurich Area AG (GZA AG) die Promotion und das Marketing für diesen Wirtschaftsraum. Zu ihren Kernaufgaben zählt die Akquisition internationaler Unternehmen, die an einer Ansiedlung in dieser Region interessiert sind.

Für sie erbringt die GZA AG kostenlos vielfältige Dienstleistungen. So bietet sie etwa Hand bei der genauen Standortevaluation, berät bei Investitionsvorhaben, unterstützt bei der Firmengründung und stellt den Kontakt zu Behörden sowie zu allen anderen notwendigen Ansprechpartnern her. Damit leistet die GZA AG einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz und hilft mit, neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Steigende Reporting- und Controlling-Anforderungen

Die GZA AG ist ein überregionales Non-Profit-Dienstleistungsunternehmen mit öffentlich-privatem Aufbau. Zu seiner Trägerschaft gehören neben den Kantonen der Region und den Städten Zürich und Winterthur auch verschiedene im Wirtschaftsraum Zürich verankerte Unternehmen. Ihnen allen muss die GZA AG detailliert Rechenschaft über ihre Aktivitäten und Erfolge geben. Um den steigenden Reporting- und Controlling-Anforderungen gerecht zu werden, muss die GZA AG zum einen ihre Projekte effizient verwalten und die Erfolge ihrer Marketingaktivitäten genau messen können.

Dies gestaltete sich aufgrund der historisch gewachsenen und deshalb heterogenen Applikationslandschaft aber zunehmend kompliziert, wie Lukas Huber, Director Life Sciences bei der GZA AG ausführt: «Wir hatten eine Adressdatenbank mit über 35'000 Einträgen im Einsatz. Hinzu kamen eine Lösung für die Verwaltung der Event-Aktivitäten, eine Projektmanagement-Software sowie eine Anwendung für die Leistungserfassung. Diese Vielfalt führte einerseits zu zahlreichen redundanten Einträgen und machte andererseits Auswertungen nur mit grossem Aufwand möglich.»

Als einige der vorhandenen Anwendungen ihr End-of-Life erreicht hatten und nicht mehr weiterentwickelt wurden, entschied sich die GZA AG für die Ablösung der Einzelanwendungen durch ein Gesamtsystem. Huber fasst die wichtigsten Anforderungen zusammen: «Wir haben nach einer Lösung gesucht, welche die Bereiche CRM, Leistungserfassung, Projektmanagement, Dokumentenverwaltung und Reporting umfassend abdeckt.» Im Weiteren sollte sich die Anwendung möglichst eng an die spezifischen Bedürfnisse der GZA AG anpassen

«Wir haben ein neues Level an Transparenz erreicht. Heute können wir beispielsweise per Knopfdruck berechnen, welcher Aufwand in welcher Phase generiert wurde. Das hilft auch enorm bei der Planung zukünftiger Projekte.»

Lukas Huber, Director Life Sciences Greater Zurich Area AG

Vertec bei der Greater Zurich Area AG in Kürze

Module: Leistung & CRM, Budget & Teilprojekt, Benchmarking Linie Expert, 20 User

Herausforderung:

Um mehrere in die Jahre gekommene Einzelanwendungen abzulösen, suchte die Greater Zurich Area AG nach einem Gesamtsystem, welches die Bereiche CRM, Leistungserfassung, Projektmanagement, Dokumentenverwaltung und Reporting vollumfänglich abdeckt. Mit Vertec verfügt die GZA AG heute über eine Lösung, die alle Anforderungen bereits im Standard erfüllt. Alle Mitarbeiter haben heute zentralen Zugriff auf sämtliche Projekte, Kunden und Aktivitäten. Mit der integrierten CRM- und ERP-Lösung können die Effektivität der einzelnen Marketingmassnahmen eruiert und die vielfältigen Reporting-Ansprüche der verschiedenen Stakeholder erfüllt werden.

Hauptvorteile der Lösung:

- ▶ Keine Medienbrüche und Redundanzen dank zentraler Datenbank für CRM, Projektmanagement und Leistungserfassung
- ▶ Integrierte Eventverwaltung mit Erfolgskontrolle und Budgets
- ▶ Umfassende Standardfunktionalitäten und flexible Anpassungsmöglichkeiten
- ▶ Detailliertes Projektcontrolling mit Meilensteinen und Fortschritten
- ▶ Massgeschneiderte, jederzeit aktuelle Auswertungen per Knopfdruck
- ▶ Verfeinerte Adressverwaltung in allen internationalen Formaten
- ▶ Umfassende, Projekt- und Kontakt-bezogene Dokumentenverwaltung
- ▶ Transparente Abbildung und einfache Verwaltung von unterschiedlichsten Projekten und Aktivitäten

lassen und zudem Mehrsprachigkeit mitbringen, da das Unternehmen Zweigstellen in den USA sowie in Asien unterhält.

Eine passgenaue Lösung für alle Anforderungen

Für die Evaluation einer geeigneten Lösung holte sich die GZA AG Unterstützung bei einem externen IT-Beratungsunternehmen. Gemeinsam nahm man schliesslich – basierend auf einer detaillierten Bedarfsanalyse – mögliche Kandidaten unter die Lupe. Der Entscheid war allerdings rasch gefällt, wie Huber erzählt: «Schnell hat sich herauskristallisiert, dass Vertec als einzige Lösung passgenau auf Dienstleistungsunternehmen zugeschnitten ist und alle unsere Anforderungen bereits standardmässig erfüllt. Zudem hat uns auch das Preis-Leistungsverhältnis überzeugt.»

Die Implementierung der Vertec Leistungs-Software ging laut Huber reibungslos über die Bühne. Allerdings habe die GZA AG dabei auch ihren Hausaufgabenteil erledigen müssen: «Wir mussten die internen Prozesse überdenken und uns überlegen, wie wir in Zukunft die zusätzlichen Möglichkeiten nutzen wollen, die uns Vertec bietet. Dies erfolgte teilweise auch in einem iterativen Prozess – oft haben sich im Verlauf der Implementierung neue, bessere Lösungswege aufgetan.»

Der ganze Lebenszyklus von Projekte und Kontakten

Mittlerweile stellt die Vertec-Lösung die virtuelle Schaltzentrale bei der GZA AG dar. Sämtliche Mitarbeiter erfassen mit der Anwendung heute lückenlos ihre Leistungen, rund 80 Prozent von ihnen nutzen das gesamte Funktionsspektrum von Vertec. Durch die Integration der dienstleistungs-spezifischen CRM-Funktionalitäten mit dem Projektmanagement und der Leistungserfassung im gleichen System haben die Benutzer eine lückenlose Sicht auf alle Objekte, wie Huber ausführt: «Mit Vertec können wir den gesamten Lebenszyklus eines Prozesses, eines Projekts oder eines Kontakts verfolgen und zentral darauf zugreifen.»

Um auch komplexe Projekte transparent abbilden und überwachen zu können, setzt die GZA AG auf das Modul Vertec Budget & Teilprojekt. Dieses erlaubt es, beliebige Subprojekte und -phasen zu de-

finieren. Dank umfassender Analyse-möglichkeiten und Kontrollfunktionen wissen die Verantwortlichen bei GZA AG heute in jeder Projektphase ganz genau, was Sache ist, wie Huber erläutert: «Wir haben ein neues Level an Transparenz erreicht. Heute können wir beispielsweise per Knopfdruck berechnen, welcher Aufwand in welcher Phase generiert wurde.

Das hilft auch enorm bei der Planung zukünftiger Projekte.» Auch die diversen Marketingaktivitäten lassen sich nun ganz genau messen: «Wir können die Effektivität und den Erfolg aller durchgeführten Massnahmen eruieren und daraus wichtige Erkenntnisse für die Zukunft ableiten.»

Aussagekräftige Kennzahlen für alle Stakeholder

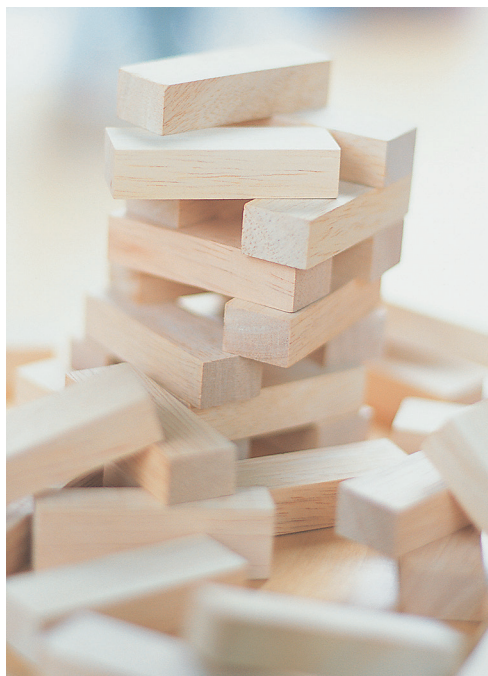
Eine entscheidende Rolle spielt bei der GZA AG heute auch das Modul Vertec Benchmarking. Dieses erlaubt es, sämtliche Unternehmensstrukturen und -objekte miteinander in Beziehung zu setzen. Damit liefert es den Verantwortlichen im Sinne eines Management-Informationssystems alle relevanten Informationen aus jedem gewünschten Blickwinkel. «Wir verfügen nun jederzeit über aussagekräftige Kennzahlen. Dies erlaubt uns zum einen die effiziente Steuerung der GZA AG. Zum anderen können wir heute auch den vielfältigen Reporting-Anforderungen unserer verschiedenen Stakeholder gerecht werden.»

Über Vertec

Vertec AG, mit Sitz in Zürich, ist ein Schweizer Hersteller von betriebswirtschaftlicher Software für Dienstleistungsunternehmen. Die ERP- und CRM-Lösungen von Vertec sind modular aufgebaut und dienen dem Projektmanagement, der Leistungserfassung, der Fakturierung, der Budgetkontrolle, der Kundenbeziehungspflege sowie der Nachkalkulation und dem Benchmarking (Business Intelligence).

Die 1996 gegründete Firma ist mit über 500 Kunden der führende Anbieter von Leistungs-Software in der Schweiz und in Deutschland. Zu den Kunden zählen namhafte Firmen aus den Bereichen Beratung, Ingenieurwesen, ICT-Dienstleistungen, Treuhand, Advokatur, PR/Marketing, Finanzdienstleistungen, öffentliche Hand und Architektur.

Mehr Informationen zu Vertec unter www.vertec.com



Die Vertec Leistungssoftware

- ▶ dient der Leistungserfassung, Budgetkontrolle und Fakturierung.
- ▶ ist ein Management-Informationssystem.
- ▶ unterstützt das Projektmanagement.
- ▶ ist eine Standardsoftware mit modularem Aufbau.
- ▶ verfügt über vielseitige Konfigurationsmöglichkeiten.
- ▶ kann individuell angepasst werden.
- ▶ ist eine benutzerfreundliche Applikation.

«Mit Vertec können wir den gesamten Lebenszyklus eines Prozesses, eines Projekts oder eines Kontakts verfolgen und zentral darauf zugreifen.»

Lukas Huber, Director Life Sciences Greater Zurich Area AG



Greater Zurich Area

Vertec AG
Tel. +41 43 444 60 00
Fax +41 43 444 60 09
Hotline: +41 43 444 60 05
info@vertec.com
www.vertec.com



Die Leistungs-Software