



Dillinger Hütte standardisiert Angebotsunterlagen und beschleunigt Ergebnisse

OpenText™ PowerDocs automatisiert die Korrespondenz,
spart Zeit und liefert schnelle Antworten auf Anfragen

Die Dillinger Hütte ist das größte Grobblechwerk Europas, dessen Ursprünge bis auf das Jahr 1685 zurückgehen. Heute beschäftigt das Unternehmen mehr als 5.500 Mitarbeiter in Deutschland und Frankreich. Im Finanzjahr 2014 erwirtschaftete die Gruppe mit Hauptsitz in Dillingen an der Saar 2 Milliarden Euro. Die Grobbleche von Dillinger werden in einer Vielzahl von Projekten weltweit eingesetzt, zum Beispiel bei Stahlbrücken, Hochhäusern und Offshore-Öl- und Gaspipelines. Der produzierte Stahl erfüllt diverse anspruchsvolle Spezifikationen, selbst unter schwersten Bau- und Servicebedingungen.

Bis 2006 bereiteten die Vertriebsmitarbeiter von Dillinger ihre Angebote von Hand vor. Dazu mussten sie Daten aus Preislisten auswählen und alle erforderlichen Angaben in ein Microsoft® Word-Dokument einpflegen, das dann für jeden Kunden individuell angepasst wurde. Dieser Vorgang war nicht nur zeitraubend und daher kostenintensiv – auch die Qualität der Ergebnisse konnte oftmals den erforderlichen Standard nicht erfüllen.

Automatisierte Dokumentenproduktion beschleunigt das Angebotsverfahren

Um die Angebotserstellung zu automatisieren und die Probleme in puncto Geschwindigkeit, Kosten und Qualität anzugehen, entschied sich Dillinger für OpenText PowerDocs. Mit der Lösung konnte das Unternehmen die Korrespondenz standardisieren und sein professionelles Image verbessern. Durch die Korrespondenzautomatisierung spart Dillinger jetzt wertvolle Zeit und Kosten und kann schnell auf Anfragen reagieren.

BRANCHE

Fertigung

KUNDE

Dillinger Hütte

HERAUSFORDERUNGEN

- *Kostenintensive manuelle Vorbereitung von komplexen Angeboten*
- *Zeitraubende Prozesse führen zu Verzögerungen bei der Angebotsbereitstellung*
- *Compliance-Probleme aufgrund von sehr inkonsistenten Angebotsmethoden*

LÖSUNGEN

- *OpenText™ PowerDocs*

VORTEILE

- *Automatisierte Vorbereitung von standardisierten, komplexen Angeboten spart Geld*
- *Schnellere Angebotserstellung führt zu höherer Kundenzufriedenheit und -treue*
- *Effizientere und einheitlich hohe Standards bei der Korrespondenz unterstützen die Erfüllung von Compliance-Anforderungen*



Kunden profitieren von klareren und verständlicheren Angeboten

Dank der Verbesserungen, die Dillinger mithilfe von PowerDocs im Angebotsprozess erzielen konnte, haben sich auch die Kundenzufriedenheit und -treue erhöht. Die übersichtlichere Dokumentengestaltung macht es Kunden einfacher, Angebote zu lesen und zu verstehen. Die Dokumente sind über das gesamte Unternehmen hinweg einheitlich und die Kunden erhalten ihre Angebote schneller denn je. Und die mehrsprachigen Funktionen von PowerDocs kommen allen Regionen zugute.

Außerdem kann Dillinger die Einhaltung von gesetzlichen Richtlinien, Vorschriften, Gesetzen und Normen sicherstellen, da PowerDocs automatisch dafür sorgt, dass die korrekten Daten eingegeben werden. Das Unternehmen muss sich also nicht mehr darauf verlassen, dass einzelne Benutzer bestimmte Texte in das Angebot aufnehmen.

Weniger Ausdrücke und Hardwarekosten

Seit 2007 arbeiten 50 Benutzer bei Dillinger mit PowerDocs. Die Lösung hat den Ablauf diverser Unternehmensprozesse deutlich beschleunigt und sorgt für einen einheitlich hohen Qualitätsstandard. Darüber hinaus spart Dillinger Hardware- und Druckkosten, da es nicht mehr auf die diversen Microsoft® Windows-Server angewiesen ist – schließlich generiert PowerDocs druckfertige Korrespondenz.

Und die Unternehmenskorrespondenz erfüllt jetzt die Corporate-Identity-Richtlinien und sorgt in den zahlreichen Geschäftseinheiten für ein professionelleres Unternehmensimage.

„OpenText PowerDocs ist perfekt für unseren Angebotsprozess. Wir können Angebote jetzt viel schneller als vorher abschicken – und das mit einer kompromisslos hohen Qualität“, sagt Birgit Engel, CRM Manager bei Dillinger Hütte.