



Anwenderbericht: NetIQ, Hamburg



„MindManager stellt mein persönliches Informations-Intranet dar, mit dem ich alle erforderlichen Daten an zentraler Stelle strukturieren und bearbeiten kann.“

ROI

- Informationstransfer: mindestens 25 Prozent Effizienzsteigerung
- Zeitersparnis: drei Viertel Tag pro Kundenbesuch
- Lückenlose Dokumentation

Unternehmensprofil

Der Softwarehersteller NetIQ mit Hauptsitz in Kalifornien, USA und europäischem Sitz in England bietet Managementlösungen für alle Komponenten unternehmerischer E-Business-Infrastrukturen. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 1.500 Mitarbeiter.

Aufgabe

Projektplanung im Key Account-Management.

Produktivitätssteigerung im Key Account-Management durch mapbasierte Projektentwicklung

Softwarehersteller optimiert Informationstransfer mit MindManager®

NetIQ, führender Anbieter von Lösungen für die Bewältigung komplexer Unternehmens- und E-Business-Infrastrukturen, hat es sich zum Ziel gesetzt, mit seinen Managementlösungen die Betriebskosten des Kunden zu reduzieren und die Sicherheit, Leistung und Verfügbarkeit von Anwendungen, Verzeichnissen, Servern und Netzwerken sämtlicher Komponenten der E-Business-Infrastruktur zu erhöhen. Schwerpunkt der Niederlassung in Hamburg ist der deutschlandweite Vertrieb von Lösungen für System- und Security-Management. NetIQ bietet damit einen kostenwirksamen Weg für die Sicherung des Unternehmens und den optimierten Schutz aller Unternehmensdaten.

Entwicklung eines Projektablaufplans

Oliver Krebs, Major Account Manager bei NetIQ Deutschland, ist für den branchenübergreifenden Großkundenvertrieb zuständig. Zu seinem Kundstamm zählen Finanz-, IT-, Medien- und Versicherungskonzerne. Im Rahmen der anfallenden Vertriebs-, Beratungs- und IT-Projekte setzen er und sein Team die MindManager Software ein.

Oliver Krebs, bereits seit 2002 ambitionierter MindManager Anwender, führt seine komplette Accountplanung mit MindManager durch. Für jeden Großkunden werden alle aktuellen und geplanten Projekte und Forecasts in einer ersten Business Map hinterlegt und strukturiert. Per Hyperlinkfunktion werden wichtige Dokumente und Informationen, z. B. Protokolle, Statusberichte oder Organigramme, integriert.

Als Nächstes erfolgt die Definition und Verteilung von Aufgaben und Aktivitäten. Mit den Markierungsmöglichkeiten von MindManager können Zuständigkeiten und Arbeitsergebnisse schnell und einfach gekennzeichnet werden. So entsteht ein strukturierter Projektablaufplan, der alle vertriebsrelevanten Informationen zentral dokumentiert und verwaltet. „Gerade im Großkundenvertrieb ist es entscheidend, alle Kerninformationen und den jeweiligen Projektstatus jederzeit griffbereit zu haben“, so Vertriebsexperte Krebs.

Besonders wichtig ist ihm, dass die in der Projektmap abgebildeten Daten je nach Wunsch mit der Exportfunktion nach Microsoft® Office und Microsoft Project® weiterverarbeitet oder an Dritte kommuniziert werden können. „Bei der Umsetzung von IT-Projekten nutzen wir MindManager besonders in der Vorbereitungsphase, in der die Meilensteine festgelegt werden. Darauf wird die Map mit nur einem Klick nach Microsoft Project® exportiert, um die Detailplanung des Projektes fortzuführen.“

Effizienzsteigerung um 25 Prozent und lückenlose Dokumentation

Die Visualisierung und Abwicklung der Accountplanung in Form von MindManager Maps trägt nicht nur zu einer lückenlosen Dokumentation, besserer Transparenz und zielorientierter Steuerung der Projekte bei, sondern bedeutet darüber hinaus einen enormen Produktivitätsgewinn für Krebs und sein Team: „Durch den Einsatz von MindManager erhalten alle Projekte und Dokumente einen gewissen Standard, der strukturiertes Vorgehen ermöglicht. Wir realisieren dadurch beim Informationstransfer eine Effizienzsteigerung um mindestens 25 Prozent.“

Lösung

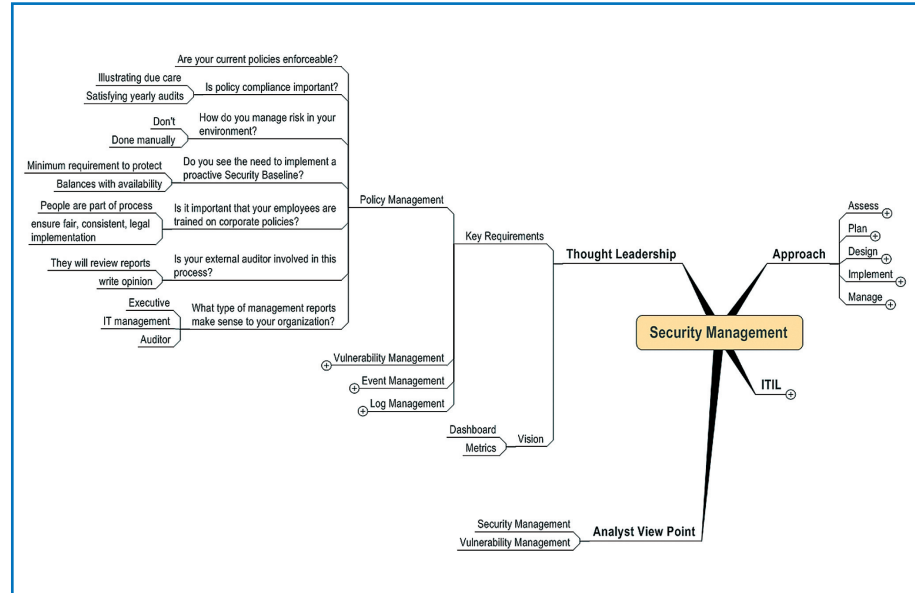
Entwicklung von Projektablaufplänen mit MindManager.

Fazit

Mit MindManager kann der Informationstransfer im Rahmen der Key Account-Planung um 25 Prozent gesteigert werden. Die map-basierte Projektabwicklung unterstützt die lückenlose Dokumentation, bessere Transparenz sowie zielorientierte Steuerung der Projekte und trägt so zu einer bedeutenden Zeiterparnis bei der täglichen Arbeit bei.

Mindjet GmbH
European Headquarters
Siemensstraße 30
63755 Alzenau/Deutschland
Tel.: +49 (0) 60 23-96 45-0
Fax: +49 (0) 60 23-96 45-19
info@mindjet.de
www.mindjet.de

Krebs nutzt MindManager® auch regelmäßig für die Planung von Besprechungen und Präsentationen beim Kunden. Im Vergleich zu früheren, ohne MindManager organisierten Besprechungen spare er pro Meeting einen drei viertel Tag ein, so der Vertriebspezialist begeistert. „Die Software wird in der Regel sehr positiv aufgenommen“, fügt er hinzu, „MindManager bietet viele Anregungen und große Flexibilität bei der Entwicklung des Kundengesprächs. Der Kunde arbeitet proaktiv mit, Änderungen können viel schneller vorgenommen werden. Wenn man mit mir zusammenarbeitet, kommt man an MindManager nicht vorbei.“



Entwicklung eines Projektablaufplans im Security-Management mit MindManager

Erfahren Sie, wie Sie Mindjet MindManager auch in Ihrem Unternehmen einsetzen können. Mehr unter www.mindjet.com/casestudies