



Phoenix Contact modernisiert sein Salesnet
und schafft damit eine umfassende Lösung
für die vertriebliche Kommunikation

Modernisierung der Vertriebsplattform mit Microsoft SharePoint Online

Ob in industriellen Produktionsanlagen, im Bereich der erneuerbaren Energien, in der Infrastruktur oder bei komplexen Geräteanschlüssen: die Lösungen von Phoenix Contact werden überall dort eingesetzt, wo Prozesse automatisch ablaufen müssen. Seit 1923 entwickelt das global agierende Familienunternehmen die passenden Produkte, um Strom- oder Datenflüsse verbinden, verteilen oder steuern zu können. Dafür bringt Phoenix Contact jedes Jahr rund 200 neue Produkte auf den Markt, was rund 2000 neue Artikelnummern bedeutet. In einem komplexen Prozess werden passende Marketingmaterialien von rund 300 Mitarbeitenden gepflegt und in bis zu 24 Sprachen angeboten – entsprechend groß ist das Gesamtvolumen an Unterlagen und Materialien. Folglich ist es für das Unternehmen eine enorme Herausforderung, den vielen Mitarbeitenden in Vertrieb und Marketing in mehr als 50 Tochtergesellschaften weltweit ansprechende vertriebliche Informationen zu diesem umfangreichen Produktportfolio gezielt zur Verfügung zu stellen.



Besondere Herausforderungen

- Vertriebsintranet ist von herausragender Bedeutung für den geschäftlichen Erfolg
- Große Anzahl und Vielfalt regelmäßiger Produktveröffentlichungen
- Mehr als 2500 Nutzende in 50 internationalen Tochtergesellschaften mit spezifischen Anforderungen
- Übersichtliche und umfassende Darstellung sämtlicher Materialien und Informationen zu einem Produkt
- Gezielte Information der Vertriebsmitarbeitenden
- Microsoft SharePoint Online als Plattform gesetzt

Um die Menge an neuen Produkten überschaubar zu machen, bündelt das Unternehmen die verschiedenen Markteinführungen zu übergreifenden Themen und stellt dazu entsprechende Kommunikationsmittel wie Messetafeln, Broschüren oder Videos bereit. Alle Materialien und Informationen, die zu einem Produkt verfügbar sind, sollen übersichtlich dargestellt und so leicht von den Beschäftigten im Innen- und Außendienst genutzt werden können. „Wir befinden uns in einem harten Wettbewerbs-

umfeld und die vertriebliche Kommunikation ist für uns von herausragender Bedeutung“, erklärt Jörg Wargowske, Product Owner Salesnet bei Phoenix Contact. „Deshalb wollen wir unser Vertriebspersonal vollständig argumentativ ausrüsten, um den Kunden erklären zu können, was unsere Produkte auszeichnet. Dazu müssen sie wirklich alle Informationen zu den Produkten in unseren laufenden Kampagnen einfach finden.“ Besonders wichtig ist dem Projektteam dabei, dass

auch die unterschiedlichen Kundenstrukturen und -bedürfnisse in den verschiedenen Ländern berücksichtigt werden. Die Vertriebsmitarbeitenden der Tochtergesellschaften sollen nicht mit einer Fülle an Informationen überrannt werden, sondern über eine kaskadierte, geordnete Darstellung leicht überblicken können, welche Produkte zu einem Thema gehören und welche dieser Themen und Produkte für die betreuten Kunden auf dem jeweiligen Markt tatsächlich relevant sind. Neben den Beschäftigten im Vertrieb dient das Salesnet auch weiteren Mitarbeitenden des Unternehmens als Informations- und Bezugsquelle – beispielsweise für Promotionartikel.

„Das Salesnet ist in unserem Unternehmen sehr stark verwurzelt und entsprechend wichtig für uns. Hier geht es nicht um das reine Verwalten von Daten in einer Datenbank, sondern um die umfassende Unterstützung aktuell laufender Kampagnen mit Kommunikationsmitteln. Die Idee ist, dass unsere Beschäftigten auch über ihre ursprüngliche Suche hinausgehende Informationen finden, um für den Vertrieb unserer Produkte bestmöglich unterstützt zu werden. Mit der Modernisierung der Lösung haben wir das erreicht und dazu noch einiges mehr.“

Jörg Wargowske, Product Owner Salesnet bei Phoenix Contact

Eine Standardsoftware, die diese Anforderungen erfüllt und sich der Arbeitsweise von Phoenix Contact anpasst statt umgekehrt, gab es auf dem Markt nicht. Aus diesem Grund hat sich die Vertriebsgesellschaft des Unternehmens bereits vor einigen Jahren dazu entschieden, eine

Besondere Highlights

- Facettierte und kontextsensitive Suche mit umfassenden Filtermöglichkeiten
- Komfortable Bearbeitung der Inhalte
- Lautloser Übergang zur Nutzung der neuen Lösung
- Deutliche Reduktion administrativer Aufwände, erhöhte Ausfallsicherheit



individuelle Lösung auf Basis von IBM Websphere Portal entwickeln zu lassen. Diese Lösung – Salesnet – sollte nun nach rund 15 Jahren im Betrieb in enger Zusammenarbeit mit Net at Work modernisiert werden. Da Microsoft 365 bereits als strategischer Backbone der IT-Infrastruktur für die Collaboration im Haus eingesetzt wurde, sollte

die neue Lösung auf Microsoft SharePoint Online basieren, um administrativ – beispielsweise beim User Management – von Synergien zu profitieren und die IT-Infrastruktur schlank zu halten. Wie die vorherige Lösung auch sollte das neue Salesnet in den Oberflächen-sprachen deutsch und englisch verfügbar sein. Damit die Umstellung

auf das neue System keine Hürde für die vielen Anwenderinnen und Anwender darstellt, war es dem Projektteam ein wichtiges Anliegen, dass die neue Lösung möglichst ähnlich funktioniert wie die bisherige Lösung. Sie sollte schnell einsatzbereit sein und einen Mehrwert in der täglichen Arbeit spürbar machen.

Neues Salesnet überzeugt auf ganzer Linie

Phoenix Contact entschied sich, die Umstellung auf das neue Salesnet vollständig zu einem Stichtag vorzunehmen. Trotz dieses harten Schnitts fiel die Umstellung auf die neue Lösung den Mitarbeitenden im Vertrieb nicht schwer. Eine für den Fall der Fälle vom Projektteam zur Einführung eigens eingerichtete Sprechstunde, damit eventuell auftretende Probleme und Fragen rasch gelöst werden können, erwies sich als überflüssig. Die Beschäftigten haben sich intuitiv unmittelbar im neuen Salesnet

zurechtgefunden und konnten ihre Arbeit ohne Unterbrechung wie gewohnt fortsetzen. Sie haben ihre Workflows wiedergefunden, wie gehabt eine Autoren- und eine Leseumgebung, um Texte im Entwurfsmodus bearbeiten und nach Fertigstellung veröffentlichen zu können, die Zweisprachigkeit ist gegeben und vieles mehr. Und das alles so einfach zu erschließen, dass Lesermanuals und Schulungen nicht vermisst wurden. Die Modernisierung der Plattform hat darüber hinaus aber auch weitere Vorteile gebracht:

sie ermöglicht nun umfangreiche Filtermöglichkeiten sowie eine facettierte, kontextsensitive Suche, so dass bei der Recherche nach einer Information proaktiv zusätzlich ergänzende Materialien und weitere Informationen zu dem Gesuchten angeboten werden. Der Review Workflow sieht vor, dass veröffentlichte Artikel nach einem Jahr dem Erstellenden des Inhalts-elements wiedervorgelegt werden, um die Gültigkeit der angegebenen Informationen zu bestätigen. „Diese Funktion mag trivial klingen, ist für uns aber immens wichtig,



“ Die Zusammenarbeit mit Net at Work haben wir als außerordentlich partnerschaftlich, lösungsorientiert und pragmatisch empfunden. Das Team war sehr kompetent und wir konnten schnell eine Vertrauensbasis bilden. Was sie aber wirklich ausgezeichnet hat, war ihre Herangehensweise: sie haben uns erst zugehört und sich mit unserer Fragestellung beschäftigt, bevor wir uns einer möglichen Lösung zugewandt haben.

Gunnar Klocke, Projektleiter bei Phoenix Contact

schließlich ist das Vertrauen in die Gültigkeit der gefundenen Informationen die Grundlage für die Nutzung“, so Wargowske.

Die neue Lösung verfügt über ein Responsive Design, das sich unterschiedlichen Bildschirmgrößen anpasst. Das Einfügen von Bildern per Drag&Drop, automatisches Zwischenspeichern und

die Verfügbarkeit über die Cloud sind weitere Annehmlichkeiten der modernen Lösung. Wie gewünscht haben auch externe Handelspartner mit einer selektierten Sicht auf die Plattform Berechtigungen und werden so beim Vertrieb der Produkte von Phoenix Contact unterstützt. Die IT-Abteilung profitiert von der Abschaltung der vorherigen Serverplattform und

muss eine Basisplattform weniger im Unternehmen betreiben. Das alte System wurde von Phoenix Contact selbst gehostet und verursachte erhebliche Server-, Hardware- und Backupaufwände. Mit der neuen Cloud-Lösung auf dem strategischen Backbone Microsoft 365 entfällt dieser Betriebsaufwand. Auch das User Management konnte vereinfacht werden.

Wir realisieren Individualsoftware für jeden Business Case – **Low Code** Softwareprojekte für schnelle Lösungen und Full Code für umfassende **Software-Modernisierungen**. Als Plattform für Ihre Lösung nutzen wir die Azure Cloud Services, aber auch die Produkte von Microsoft 365 wie z. B. Teams, SharePoint, Power Platform und Office. Dabei greifen unsere erfahrenen Microsoft Developer auf etablierte Entwicklungstechnologien wie **.NET, C#, Typescript, Node.js, React** u. v. m. zurück. Dank **agiler Softwareentwicklung** erhalten Sie schnell sichtbare Ergebnisse und können Änderungswünsche während des Entwicklungsprozesses einbringen. Wir entwickeln beispielsweise Ihr individuelles Kundenportal, Zeiterfassungstool, Logistikmodul oder Strategiecockpit. Entdecken Sie, welche individuellen Möglichkeiten Sie nutzen können, um **Ihren Arbeitsplatz der Zukunft** noch perfekter an die Anforderungen Ihres Unternehmens anzupassen.

www.netatwork.de/microsoft-development-fuer-ihren-individuellen-modern-workplace