

Wir. Machen's. Einfach.

ERP-Macher



**Teams, Arbeitsweise, Interne
Regelungen**



Teams

- Marketing: (Tobias Trupat)
- Vertrieb: (Carina Schuch)
- Projektmanagement: (Ralf Mildenberg, Tobias Trupat)
- Consulting: (Finn Röbbeling)
- Entwicklung: (Tobias Töx)

Arbeitsweise

Marketing

Das Marketing-Team ist dafür zuständig das Unternehmen nach außen hin darzustellen. hauptsächlich sollen damit neue Mitarbeiter gewonnen werden, aber auch neue Leads sollen als Ergebnis des Marketings gewonnen werden. Werden Leads gewonnen, erfolgt die Übergabe an das Vertriebs-Team. Realisiert wird das ganze hauptsächlich über Social-Media. Plattformen, die von den ERP-Machern hierzu verwendet werden, sind Linked In, Instagram und Facebook. Content wird kreiert und auf die Zielgruppen zugeschnitten.

Projektmanagement

Das Projektmanagement regelt die Einführung von Neuprojekten und die Koordination von Bestandsprojekten. Projekteinführungen erfolgen nach einem festgelegten Muster, nach dem der Vertragsabschluss durch den Vertrieb stattgefunden hat:

- Prozessaufnahme
- Key-User-Schulung
- Vorbereitung Go Live
- Go Live



Die Koordination von Bestandsprojekten erfolgt durch regelmäßige Projektstatus Meetings, Kundenkontakt und die Erstellung von Aufgaben. Diese werden im Nachgang an das Consulting Team übergeben oder werden eigenständig bewältigt. Auch Projektleiter schreiben neben dem Consulting Spezifikationen und Dokumentationen oder übernehmen anderweitige Aufgaben. Aufgaben werden angelegt, aufbereitet, Serviceaufträge werden definiert und die Übergabe an das Consulting erfolgt.

Consulting

Das Consulting stellt eine Schnittstelle zwischen Entwicklung und Projektmanagement dar. Das technische Know-how der Software ist bei Consultants tiefer wohingegen jenes der Projektmanager breiter ist. Anpassungen und Aufgaben, die die Bearbeitung von Programmcode nicht erfordern, werden durch Consultants erledigt. Probleme und Herausforderungen, die die Entwicklung erfordern, werden durch Consultants an diese aufbereitet übergeben. Innerhalb von Projekten können Consultants Teilprojekte in Absprache mit dem Projektmanager übernehmen und eigenständig Aufgaben koordinieren.

Entwicklung

Die Entwicklung programmiert in- und externe Anpassungen, hilft bei der Analyse und Behebung von Fehlern und exekutiert Serviceaufträge gemäß Spezifikation. Die Entwicklung ermöglicht die Anpassung von Odoo über den Standard hinaus. Die Informationen, die ein Entwickler benötigt, um Probleme zu lösen und Anpassungen vorzunehmen, werden im Vorhinein vom Projektmanager und Consultant aufbereitet (durch testen und Kundenkontakt) und so an den Entwickler übergeben, dass dieser nur noch „ausführen“ muss.



Vertrieb

Der Vertrieb hat die Aufgabe durch die direkte und indirekte Ansprache potenzieller Interessenten (Leads) die Projektauslastung durch Neuprojekte zu gewährleisten. Der Vertrieb erfolgt in mehreren Phasen, wobei zunächst mit einem Erstgespräch zur Terminvereinbarung für ein weiteres Telefonat begonnen wird. In diesem 10-minütigen Gespräch werden die Anforderungen genauer definiert und die Odoo Software genauer vorgestellt. Daraufhin erfolgt eine erste Softwarevorstellung die in einem längeren Termin (ca. 1. Stunde) erfolgt. Hier wird der Odoo Standard präsentiert und erste grobe Anforderungen an die Software aufgenommen. Nach dem Versand einer Kostenabschätzung erfolgt die Übergabe an einen Projektmanager und die Prozessaufnahme wird eingeleitet.

Interne Kommunikationswege

Daily Meetings

Zur internen Kommunikation, Klärung von Fragen und der Nennung relevanter Informationen nutzen wir das Daily Meeting. Dieses findet jedoch nicht jeden Tag, sondern lediglich montags mittwochs und freitags um 09:00 Uhr statt. Geplant sind 15 Minuten, also eine kürzere Dauer, da sich in diesen Meetings auf das Wesentliche beschränkt werden soll. Der Ablauf besteht darin, dass ein Projektmanager, in der Regel Ralf, die Führung an die einzelnen Teilnehmer übergibt und diese die Möglichkeit haben Fragen zu derzeitigen Prozessen zu stellen.

ZDF

Der halbjährlich stattfindende Zahlen Daten und Fakten Tag Dient der gemeinsamen Offenlegung der Arbeitsergebnisse (Zahlen wie Umsatz, Umsatz pro Person) Und der Planung der strategischen Ausrichtung der ERP Macher kurz -, mittel - und gegebenenfalls langfristig. Im Nachgang ist meistens ein Teamevent geplant.