



Entwicklung einer zentralen Plattform für das Sales Task Management der Freiberger Compound Materials GmbH

<b>Shortcuts</b>
Entwicklung einer zentralen Plattform für das Sales Task Management der Freiberger Compound Materials GmbH für die Vertriebsgebiete USA und Asien.
<b>Projektziel</b>
Verbesserung der Kommunikation zwischen Vertrieb und Unternehmensleitung durch Nutzung einer einheitlichen, sicheren Plattform.
<b>Lösung</b>
Auf Basis der kostenlosen Software Microsoft SharePoint Foundation wurde eine Plattform für Aufgabenmanagement erstellt.
<b>Nutzen</b>
Verbesserung des Vertriebsprozesses durch mehr Überblick und Kontrolle. Aufgabenliste als nützliches Werkzeug für effektivere Arbeit in Meetings.

## Unternehmen

Die Freiberger Compound Materials GmbH (FCM) ist ein privat geführtes Familienunternehmen, welches 1995 gegründet wurde und auf die lange Tradition der Halbleiterindustrie in Freiberg aufbaut.

Mehr als 250 hochqualifizierte Mitarbeiter arbeiten am Standort Freiberg, wo in modernen Fertigungsstätten halbisolierende und halbleitende Galliumarsenid-Substrate (GaAs Wafer) produziert werden, welche weltweit ihre Anwendung in der drahtlosen Kommunikation und der Optoelektronik finden.

## Herausforderung

Für den weltweiten Vertrieb der GaAs Wafer betreibt FCM Außenstellen in Asien und den USA. Die Mitarbeiter vor Ort leisten u.a. Kunden-Support und erstellen Forecasts für die Produktionsplanung in Freiberg. Dabei ist ein ständiger und lückenloser Informationsaustausch zwischen den Vertriebsstandorten und der Zentrale erforderlich. Diese Kommunikation erfolgte bisher per E-Mail, was teilweise zu Informationsverzögerungen im Falle der Vertretung von Mitarbeitern bei Krankheit oder Urlaub führte und keinen umfassenden Überblick über alle Informationen ermöglichte.

## Projektziele

Um die Kommunikation zwischen Vertrieb und Unternehmensleitung zu verbessern, sollte in kurzer Zeit eine zentrale Aufgabenplattform zur Verfügung gestellt werden. Dabei standen vor allem der sichere Zugriff und die übersichtliche Darstellung der Informationen im Vordergrund. Der Aufbau der Plattform sollte nach Vertriebsgebiet und Kunde erfolgen. Die Einteilung der Informationen in Kategorien, wie z.B. Qualitätsmanagement, Fälligkeit, Produktionssteuerung und Support sollten den zuständigen Mitarbeitern einen gefilterten Zugriff ermöglichen.

## Projektverlauf

### 1. Konkretisierung der Anforderungen (Machbarkeitsanalyse)

Nachdem die Aufgabenstellung formuliert war, fanden sich die Projektverantwortlichen der FCM GmbH gemeinsam mit den IT-Spezialisten der IntraConnect GmbH zu einem Workshop zusammen. Darin wurden die Anforderungen an die Lösung konkretisiert und die technischen Voraussetzungen abgestimmt.

Die Ergebnisse des Workshops wurden dokumentiert und ergaben die Anforderungen für den Aufbau der zukünftigen Aufgabenmanagement-Plattform.

# Kundenreferenz



Da bereits Microsoft SharePoint-Technologien bei der FCM GmbH im Einsatz waren, sollten diese als Basis-Technologie für die neue Lösung genutzt werden.

## 2. Prototyp und Testphase

Um die Anforderungen an die neue Lösung noch genauer spezifizieren und ausreichend testen zu können, erstellte die IntraConnect GmbH zunächst einen Prototyp der gewünschten Plattform. Nach der Vorstellung des Prototyps vor der Projektgruppe konnten alle Funktionen über einen Zeitraum von etwa vier Wochen intensiv getestet werden.

Mit den Informationen aus der Testphase konnten nun die Anforderungen aus Kundensicht nochmals justiert und als Ergebnis in einem Lastenheft festgehalten werden. Auf dieser Grundlage erfolgte eine konkrete Aufwandsschätzung und Übersicht der zu erwartenden Projektkosten durch die IntraConnect.

## 3. Umsetzung, Dokumentation und Schulung

Anschließend wurde die Lösung durch die SharePoint-Entwickler der IntraConnect GmbH umgesetzt. Dies erfolgte zum Teil vor Ort in Freiberg, als auch per Fernzugriff. Gleichzeitig wurde eine detaillierte Dokumentation zur Entwicklung der Plattform erstellt und dem Administrator der FCM GmbH übergeben. Außerdem erhielt dieser eine technische Schulung, um die neue Lösung vor Ort betreuen zu können. Die Mitarbeiter wurden im Rahmen einer Anwenderschulung mit allen Funktionalitäten vertraut gemacht, um Ihnen einen optimalen Einstieg in die Nutzung der neuen Plattform zu ermöglichen.

## Nutzen

Schon nach kurzer Zeit fand die Lösung gute Akzeptanz bei den Mitarbeitern. Besonders die Übersicht aller offenen Punkte sowie die Nachvollziehbarkeit und der Status der einzelnen Aufgaben wurden schnell als Vorteile erkannt und haben den Vertriebsprozesse verbessert.

In Meetings kann nun effektiver gearbeitet werden, weil anhand der aktuellen Aufgabenliste direkt ein Fahrplan für das weitere Vorgehen erstellt werden kann.



FCM-Mitarbeiter an VGF-Anlage (Vertical Gradient Freeze).

## Ausblick

Um die Anforderung einer Lösung zu erfüllen, die in kurzer Zeit produktiv genutzt werden kann, wurden bei der Plattform für Sales Task Management viele Funktionalitäten mit Boardmitteln von Microsoft SharePoint umgesetzt.

Im nächsten Schritt sollen einige Aufgaben automatisiert und Schnittstellen geschaffen werden, um direkt auf Informationen aus anderen Systemen zugreifen zu können. Dank des dynamischen Aufbaus der Microsoft-Technologie kann die Basislösung nun flexibel, je nach Bedarf und Anforderungen weiterentwickelt werden.

Es sind bereits Gespräche mit den Verantwortlichen der FCM GmbH und den SharePoint-Experten der IntraConnect geplant, um die Plattform in enger Abstimmung mit den Nutzern stetig weiterzuentwickeln und damit einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess zu erreichen.

### Technische Daten

Microsoft SharePoint 2013 Foundation (vorhanden)

Zusatzkomponente SharePoint Forms Designer

### Portrait IntraConnect GmbH

Die IntraConnect GmbH wurde 1990 gegründet und arbeitet von Dresden aus für mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Wirtschaft, Bildung und Kultur.

Die Kernkompetenzen liegen in der Entwicklung und Implementierung von Lösungen für Dokumentenmanagement und Informationsportale sowie umfassenden Dienstleistungen im IT-Infrastrukturbereich. Zum Angebot gehören auch IT-Schulungen für Administratoren und Anwender und der Vertrieb von Hard- und Software.

### Kontakt

IntraConnect GmbH  
Plauenscher Ring 29  
01187 Dresden

Tel. 0351-4771 911  
sharepoint@intraconnect.de  
www.intraconnect.de