

So legt ALTEN den Grundstein für reibungslose Audits und beschleunigte Prozesse

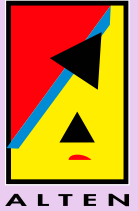
Die Ausgangslage: ALTEN möchte seinen Mitarbeitenden die Arbeit erleichtern und die Messlatte in Sachen Compliance höher legen. Hier kommt Doxis ins Spiel – die Plattform, dank der aus ungeordneten Dokumenten ein zentrales, anwendungsfreundliches System wird.

Präzisionstechnik trifft auf integrierte Systeme

ALTEN ist ein weltweit führender Entwicklungsdienstleister und IT Services Partner. Als Innovationstreiber unterstützt das Unternehmen Kunden aus unterschiedlichsten Branchen, darunter Luft- und Raumfahrt, Life Sciences, Banking, Telekommunikation und Automotive. Mehr als 57.000 Beschäftigte in 30 Ländern begleiten Kunden durch alle Phasen der Transformation, vom ersten Konzept bis zur Lieferung.

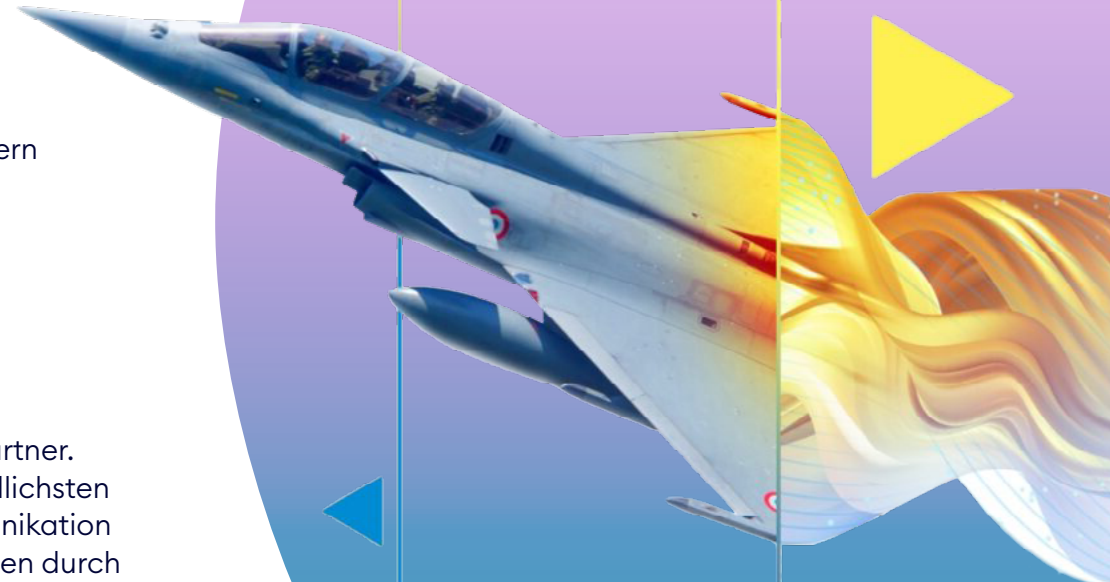
Für eine reibungslose Abwicklung der Kundenprojekte arbeiten die Frontoffice-Teams bei ALTEN mit Salesforce und SAP – den Systemen hinter jedem Angebot, jedem Vertrag und jeder Lieferung. Doch mit dem Unternehmen wächst auch dessen Dokumentenlandschaft.

„Dokumente wurden an vielen unterschiedlichen Stellen gespeichert – in Microsoft Teams, auf SharePoint-Servern und sogar auf eigenen Laufwerken. Es dauerte lange, die richtige Version zu finden. Außerdem mussten Kundenvvalidierungen manuell erfolgen, einzeln per E-Mail“, so Emmanuelle Neumann, Sales Administration Manager bei ALTEN.



ALTEN AUF EINEN BLICK

- Gegründet: 1988 in Frankreich
- 30+ Länder
- 57.000+ Beschäftigte
- Geschäftsbereiche: Luft- und Raumfahrt, Life Sciences, Energie, Telekommunikation, Bankwesen, Versicherungswesen, Automotive





„Die Navigation zwischen Kunden, Geschäftschancen und Projekten ist einfach. Manager können jetzt komplett autonom agieren, ohne für Dokumente hinter Admins herlaufen zu müssen.“

– Emmanuelle Neumann
Sales Administration Manager bei ALTEN



Eine vernetzte Vision nimmt Gestalt an

Vom ersten Kundenangebot in Salesforce bis zur Schlussrechnung in SAP – was, wenn jedes Dokument in einem vernetzten System verfügbar wäre? Das Unternehmen, das viel Wert auf Präzision und Partnerschaft legt, setzt auf Information als geschäftlichen Mehrwert. Ziel war, die Messlatte höher zu legen.

Deswegen entscheidet sich ALTEN für Dosis. Nur diese Plattform ist in der Lage, Kunden-, Projekt- und Finanzdaten in Salesforce, SAP und anderen Anwendungen zu verknüpfen und gleichzeitig die Arbeit für jeden Anwender effizienter zu gestalten.

Alles an einem Ort. Alle auf einem Stand

„Wir haben für alle Anwendungen eine zentrale Schnittstelle eingerichtet: Dosis. Aus technischer Sicht wird jetzt jedes Dokument in Dosis gespeichert. Doch Anwender finden Dateien dort, wo sie gerade arbeiten, sei es in Salesforce, SAP, Unit4 oder in Frontoffice-Datenräumen von Dosis“, erklärt Anne Maitre, Solutions and Transformation Manager bei ALTEN.

So beschleunigt Dosis Prozesse und erleichtert die tägliche Arbeit:

- Salesforce: Wird eine Opportunity erstellt, öffnet Dosis einen entsprechenden Ordner direkt in der Anwendung.
- SAP: Im Anschluss an Validierungen werden Produkt- und Kundenordner automatisch erstellt; Rechnungen, Gutschriften und Arbeitszeitrückweise werden dort gesammelt.
- Betriebsübergreifend: Alle Teams können direkt aus ihren Alltags-Tools auf Dosis zugreifen. Dadurch werden Projekte am Laufen gehalten und Dokumente bleiben synchronisiert. Für Validierungen ist nur noch ein einziger Klick nötig.

„Wir ändern jetzt einfach den Status zu ‚sendebereit‘. Der Kunde erhält dann eine E-Mail mit einem Link zu seinem Dosis-Raum. Nach dem Öffnen des Dokuments erfolgt die Freigabe oder Ablehnung durch den Kunden, der Status wird daraufhin sofort aktualisiert. Es ist jetzt so viel einfacher“, erklärt Emmanuelle Neumann.

Einfache Einführung – mühelose Skalierung

Das Ausrollen einer zentralen Plattform an 90 Standorten in 25 Ländern ist nicht gerade ein kleines Projekt – doch ALTEN führt es mit Präzision und Ausdauer zum Erfolg.

„Wir griffen auf Smart Bridges, Middleware und auch URLs zurück, um die Kommunikation all der unterschiedlichen Anwendungen mit Dosis zu ermöglichen. Auf der Mitarbeiter-ebene haben wir stark auf Change Management gesetzt. Training, Training und nochmals Training. Man muss schon dran bleiben, wenn Akzeptanz und Nutzung von Dauer sein sollen“, stellt Anne Maitre fest.

Das zahlt sich schnell aus. „Das Training dauert nur eine halbe Stunde pro Person. Die Leute verstehen Dosis wirklich schnell“, fügt Maitre hinzu.

„Die Plattform ist so logisch und anwendungsfreundlich aufgebaut, dass alle sie nutzen wollen.“



Das Ergebnis: Stolz und Fortschritt

Heute verlaufen Audits reibungslos. Der Vertrieb sieht die komplette Historie von Geschäftsabschlüssen in Salesforce. Admins verarbeiten Auftragsbestätigungen in SAP ohne aus dem Konzept zu geraten. Projektmanager können komplett autonom agieren.

„Ich bin stolz, dass es uns gelungen ist, ein Tool zu entwickeln, mit dem Sales Admins jeden Tag Zeit sparen können – ein voller Erfolg“, erklärt Emmanuelle Neumann.

Die Managerin fasst weiter zusammen: „Wir haben die Grundlage für unsere nächsten Schritte gelegt. Jetzt können wir mit Automatisierung und KI weitermachen. Der größte Mehrwert wird sich dann zeigen, wenn wir Dokumente nicht einzeln nutzen, sondern als gemeinsame Wissensdatenbank.“



Von diesen Vorteilen profitiert ALTEN dank Doxis

Zentraler Dokumentenzugriff über Doxis

→ Geringerer Zeitaufwand für die Suche, mehr Zeit für die Wertschöpfung.

Direkte Einbettung in Salesforce, SAP und Unit4

→ Teams greifen auf benötigte Dokumente zu, ohne das Tool zu wechseln.

Einfachere Audits und Validierungs-Workflows

→ Schnellere Bearbeitung, weniger manuelle Schritte, bessere Compliance.

Ausgerollt an 90 Standorten in 25 Ländern

→ Eine skalierbare Lösung mit grenzüberschreitend konsistenten Prozessen.

Optimale Basis für Automatisierung und KI

→ Geeignet für Zukunftstechnologie zur Beschleunigung der Geschäftsabläufe.

Eine Plattform, all Ihre Dokumente, keinerlei Chaos.

Sehen Sie Doxis in Aktion



Ich bin stolz, dass es uns gelungen ist, ein Tool zu entwickeln, mit dem Sales Admins jeden Tag Zeit sparen können – ein voller Erfolg.

– Emmanuelle Neumann,
Sales Administration Manager bei ALTEN

