

## Debtvision GmbH Digitale Revolution mit INKUBIT als Partner

Die Debtvision GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Landesbank Baden-Württemberg und der Börse Stuttgart GmbH. Die 2018 gegründete Gesellschaft mit Sitz in Stuttgart betreibt eine digitale Plattform für Fremdkapitalfinanzierungen auf der Unternehmen effizient und direkt mit institutionellen Investoren zusammengebracht werden. Die Debtvision GmbH stellt dabei die Darlehensnehmer und die Investoren in den Fokus und ermöglicht die volle Kontrolle, Transparenz und Entscheidungshoheit über die Kapitalfinanzierungen.

### Anforderungen

Der Kunde Debtvision GmbH stand vor der Herausforderung eine technologisch fortschrittliche und skalierbare Customer Relationship Management (Kundenbeziehungsmanagement) Lösung im Unternehmen einzuführen. Ein wichtiges Ziel war es, neue

Erkenntnisse und Insights über die Kunden zu gewinnen. Dies sollte maßgeblich mit einem intuitiven Kunden-Aktivitätstracking umgesetzt werden. Präferiert wurde eine integrierte Lösung mit Schnittstellen zu den Applikationen von Microsoft.

### Branche

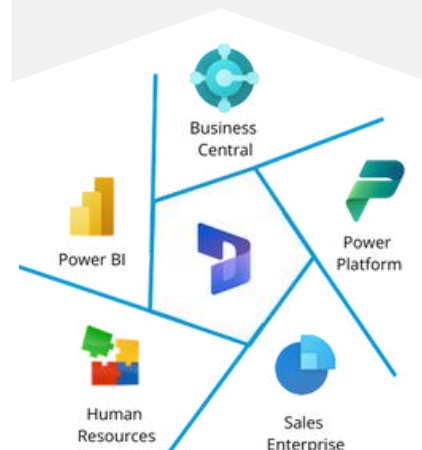
- Finanzindustrie

### Anforderungen

- Planung, Einführung und Aussteuerung der CRM Prozesse
- Implementierung von finanzspezifischen Vertriebsprozessen

### Lösungen

- Microsoft Dynamics 365 Online
- Microsoft 365



## Projektumsetzung

Nach einer vorgesetzten Diagnose- und Anforderungsanalysephase entsprechend "SureStep" erfolgte die Projektumsetzung innerhalb des agilen Management Frameworks "Scrum". Die einzelnen Anforderungen aus der Anforderungsanalysephase wurden innerhalb des Product Backlogs als PBIs hinterlegt und über mehrere Iterationen unter der Berücksichtigung von Meilensteinen implementiert. Neben der individuellen Anpassung des Systems und der Automatisierung von Kernprozessen, lag ein Hauptaugenmerk auf der Strukturierung der Daten für zukünftige Analysen, um so neue Kundenpotentiale frühzeitig erschließen zu können. Im Hinblick auf eine datengetriebene Organisation, sollten die Bereiche Vertrieb und Marketing auf eine Vielzahl von Kennzahlen im Dynamics 365 zurückgreifen können.

Eine initiale Datenmigration aller geschäftsrelevanten Daten fand vor der Produktivsetzung des Systems statt. Für die Migration der Bestandsdaten wurden diese strukturiert und anschließend mithilfe des CRM-Systems initial migriert.

## Lösung

Bedingt durch den Einsatz von Office 365 in der Organisation, und der damit verbundenen unkomplizierten Schnittstellenoptimierung, fiel die Wahl auf Microsoft Dynamics 365 for Sales Online, wodurch die relevante Abbildung der Vertriebs und Marketingprozesse sichergestellt war. Die vorhandenen, als auch zukünftigen, relevanten Geschäftsprozesse sollten allesamt in der IT Infrastruktur von Microsoft liegen.



Die Vertriebs- und Marketingprozesse werden nun international angesteuert und dadurch das Kundenmanagement besser koordiniert und analysiert.

## Projektergebnis

Da es sich um eine Neueinführung eines Systems handelte, konnte der Go-Live des Projektes während der Geschäftszeiten realisiert werden. Die Debtvision GmbH ist jetzt in der Lage, eine internationale Aussteuerung der Vertriebs- und Marketingprozesse zu erreichen, und dadurch ihr Kundenmanagement besser zu koordinieren und auszuwerten. Durch das Cloud Deployment von Microsoft Dynamics 365 for Sales, ist das Unternehmen in der Lage, außerhalb der eigenen Geschäftsräume die Vertriebs- und Marketingprozesse auf mobilen Endgeräten zu nutzen, sowie einfach und intuitiv in andere Systeme zu integrieren.