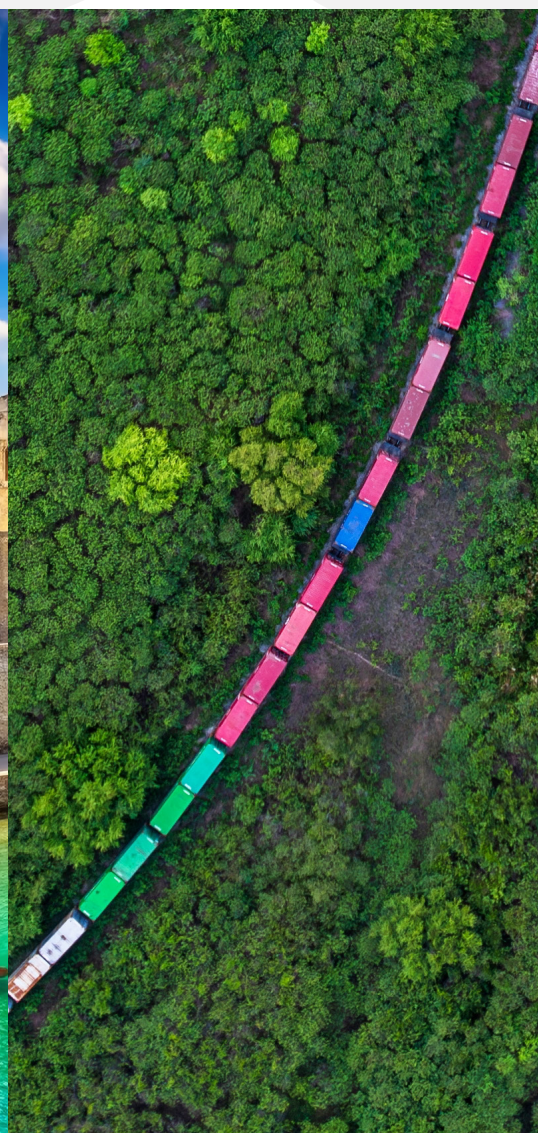


3 Möglichkeiten zur Verbesserung des Cloud Content Management

Beispiele aus der Praxis für große Gewinne und bessere Ergebnisse in allen Branchen und Anwendungsfällen



Modernisierung des Dokumentenmanagements

Dieser globale Anbieter von pharmazeutischen und medizinischen Geräten benötigte eine Dokumentenverwaltungslösung, die riesige Mengen an Daten und Dokumenten verarbeiten konnte. Die aktuelle lokale Content-Management-Lösung nähert sich dem Ende ihrer Lebensdauer, und das Unternehmen wusste, dass es seine Dokumentationsprozesse modernisieren und vereinfachen musste.

Größte Herausforderungen

- ✗ Die vorhandene Dokumentverwaltungslösung für Kundendokumente, Projekte und Produktdokumentation näherte sich dem Ende ihrer Lebensdauer.
- ✗ Manuelle Dokumentenweiterleitung und Workflows.
- ✗ Manuelle Datenextraktion aus Finanzbelegen (z. B. Rechnungen) sowie Kunden- und Lieferantendokumenten.

Größte Gewinne

- ✓ **Kostensparnis:** Der Kunde hat sich für eine Lösung entschieden, die keine Anpassung erfordert.
- ✓ **Risikovermeidung:** Die neue Content-Management-Lösung erfüllt alle Compliance-Anforderungen und unterstützt den Kunden dabei, sich auf zukünftige Audits vorzubereiten.
- ✓ **Zeitersparnis:** Durch die Replikation der vorhandenen Ordnerstruktur aus der alten Lösung konnte sich der Kunde schnell an die Verwaltung von Inhalten in der Cloud anpassen.

Warum Cloud Content Management für die Dokumentenmodernisierung?

Um den intensiven Anforderungen an die Dokumentverwaltung gerecht zu werden, musste dieser global agierende Medizintechnikanbieter auf das [Cloud Content Management](#) wechseln. OpenText Core Content Management lieferte die Geschwindigkeit und Leistung, die das Unternehmen benötigte, um weniger Zeit mit der Suche nach nicht verbundenen Anwendungen und mehr Zeit mit dem Auffinden umsetzbarer Informationen zu verbringen.

Weitere Vorteile der Lösung:

- Automatisierte Datenextraktion mit [OpenText Core Capture](#).
- Die nahtlose Integration in die Anwendungen, die Mitarbeiter täglich nutzen (z. B. DocuSign), wird durch die Verwendung von APIs ermöglicht, um eine schnelle Amortisierung zu gewährleisten und gleichzeitig Störungen zu minimieren.
- Zusammenarbeit mit OpenText Professional Services zur Sicherstellung einer reibungslosen [Implementierung und Migration](#).



Integrierte Daten für bessere Compliance und Flexibilität

Dieses auf Ferienwohnungsvermietung in ganz Europa spezialisierte Unternehmen musste sein Dokumentenarchivierungssystem ersetzen. Die aktuelle Lösung war zu komplex und der Vertrag lief bald aus. OpenText bot eine einfachere und effizientere Lösung, die auch die Einhaltung des Schweizer «LArch»-Gesetzes gewährleistet.

Größte Herausforderungen

- ✗ Komplexe ältere Lösung.
- ✗ Intensive regulatorische und Compliance-Anforderungen.
- ✗ Isolierte Daten und kein zentrales Repository für die Archivierung von Geschäftsdaten.
- ✗ Integration mit den am häufigsten verwendeten Tools, insbesondere Salesforce, erforderlich.

Größte Gewinne

- ✓ **Verbesserter Kundenservice:** Durch den sofortigen Zugriff auf Verträge und Kundeninformationen stehen den Mitarbeitern die notwendigen Informationen zur Verfügung.
- ✓ **Erhöhte Transparenz:** Eine vollständige Übersicht über die Historie der Kundentransaktionen, einschließlich Add-ons, hilft Mitarbeitern, die Kundenanforderungen zu verstehen.
- ✓ **Bessere Konformität:** Durch die Durchsetzung der Aufbewahrungsfristen wird die Einhaltung internationaler Mietvorschriften sichergestellt.

Warum Cloud Content Management für 360-Grad-Kundendaten?

Für dieses Unternehmen für Ferienwohnungsvermietung war die Möglichkeit, seine vorhandene Salesforce®-Implementierung mit OpenText Core Content Management zu verbinden, von entscheidender Bedeutung. Sie wollten eine SaaS-Lösung, die einen robusten IT-Support, eine schnellere Amortisierungszeit und niedrigere Kosten bietet.

Mit OpenText erhielten sie:

- Eine kostengünstige Lösung ohne die Komplexität ihres vorherigen Modells.
- Schnelle Implementierung zur Einhaltung der engen Frist.
- Verstärkte Konzentration der IT- und Verwaltungsteams auf die strategische Ausrichtung anstatt auf die Datenverwaltung.
- Mit einer echten 360-Grad-Ansicht von Kundeninformationen und Transaktionshistorie können Unternehmen ihre Kunden besser verstehen und zielgerichtete Werbung auf ihre Interessen abstimmen, um sie zukünftig besser anzusprechen.



Transparente Salesforce-Integration

Diese transnationale Eisenbahnunternehmen, das wichtige Güter über ein 20.000-Meilen-Frachtnetzwerk bewegt, benötigte eine Content-Management-Lösung für die fragmentierte Zusammenstellung von Vertragssilos. Ihre kritische Anforderung: Ein System, das sich in das neu bereitgestellte Salesforce CRM integrieren lässt. Mit OpenText Core Content Management konnten alle Kontrollkästchen abgehakt werden.

Größte Herausforderungen

- ✘ Das Vertriebsteam benötigte schnellen, aktuellen Zugriff auf Kundendokumente.
- ✘ Verträge werden in Silos gespeichert und bieten eine fragmentierte Ansicht von Kundendaten und -Dokumenten.
- ✘ Geschäftsprozesse einschließlich Vertragsaktualisierungen werden durch eine schlecht integrierte Content-Management-Lösung verzögert.

Größte Gewinne

- ✓ **Verbesserter Service:** Optimierte Abläufe ermöglichten es den 300 Nutzern des Vertriebsteams, 7000 Kundenverträge effektiv zu verwalten.
- ✓ **Nahtlose Integration:** Bereitstellung von Salesforce-Metadaten zum Taggen von Kundendokumenten und -Verträgen.
- ✓ **Optimierte Geschäftsprozesse:** Durch die Beseitigung von Datensilos und die Bereitstellung einer zentralen Übersicht über die Informationen können Mitarbeiter effizient an Verträgen arbeiten.

Warum Cloud Content Management für den Vertrieb?

Für dieses transnationale Eisenbahnunternehmen war die Konsolidierung von Datensilos und die Bereitstellung einer einzigen, genauen Ansicht der Vertriebsdaten von entscheidender Bedeutung.

Aus diesem Grund war sein Team begeistert, wie OpenText Core Content Management seine Daten vereinheitlichte und gleichzeitig Folgendes bot:

- Eine einzigartige und genaue Ansicht aller Vertriebsdaten.
- Nahtlose, reibungsfreie Integration mit Salesforce.
- Beseitigung von Vertragssilos.
- Schnelle, einfache Bereitstellung, und eine SaaS-Lösung, die immer auf dem neuesten Stand ist.
- Äußerst schnelle Amortisierung.



Möchten Sie Ihre Produktivität steigern, die richtigen Tools verwenden und Ihre Inhalte mit OpenText sichern?

**Erfahren Sie mehr über die Vorteile von
Cloud Content Management**