

Projektbeispiel

BBV Deutschland

Baufortschritt beim Netzausbau im Blick

Dienstleister schafft Transparenz über acht Ausbauregionen

»Als Unternehmen, das im Glasfasernetzausbau tätig ist, müssen wir den Baufortschritt in unseren Erschließungsregionen jederzeit im Blick haben. Denn nur so können wir unsere Terminzusagen für die Hausanschlüsse garantieren.«, sagt Frank Bonnemeier, Geschäftsführer der BBV Deutschland GmbH aus Dreieich.

Die BBV ist ein überwiegend in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Thüringen tätiger Netzbetreiber, der dort Glasfaserinfrastrukturen vermarktet, baut und betreibt. Vom Vertrieb bis hin zum Hausanschluss kümmern sich die 100 Mitarbeiter für die Kunden um einen schnellen und effizienten Hochleistungszugang zum Internet.

Je Cluster eine eigene Kundendatenbank!

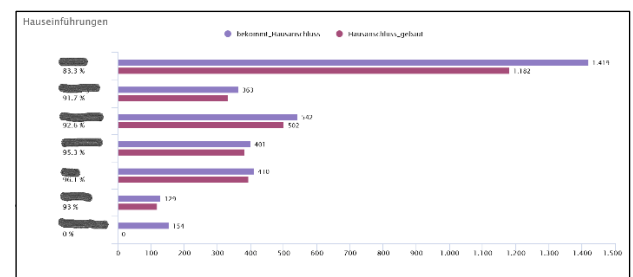
Die jeweilige Ausbauregion nennt die BBV „Cluster“. Die Auftragsdaten werden je Cluster in einer eigenen Kundendatenbank verwaltet. Bei aktuell acht Clustern (Ausbauregionen) wurde es immer schwieriger den Ausbaufortschritt im Blick zu haben. In der eingesetzten CRM-Lösung von crm-now werden die Daten je Cluster durchaus visualisiert. Aber alle Ausbauregionen aus den Datenbanken in zusammengeführte Auswertungen darzustellen war ohne größeren Aufwand nicht möglich. Auf Empfehlung von crm-now entschied sich BBV die Partnerlösung »sx.analytics« als zentrale Datenvisualisierung einzusetzen.

Schon nach kurzer Projektierungszeit konnten Vertragsstände nach Clustern und Orten, sowie deren Baufortschritt dargestellt werden.

Relevant beim Baufortschritt sind zum Beispiel die Anzahl der bestellten und gebauten Hausanschlüsse und/oder die Anzahl geschalteter und aktiver Leitungen.

Eine besondere Herausforderung war die Abbildung des täglichen Baufortschritts. Hierzu ist es erforderlich den jeweiligen Baustatus je Cluster, Ort und Ortsteil datentechnisch einzufrieren. Den täglichen Zuwachs beim Baufortschritt im Blick zu haben ist wichtig, um schnell zu erkennen in welchen Orten der Ausbau ins Stocken gerät.

Bestellte Hausanschlüsse zu Gebauten nach Ortsteilen



»Weil uns bisher ein schneller Gesamtüberblick fehlte, erkannten wir Probleme oft erst, wenn die sprichwörtliche „Suppe“ schon am „Kochen“ war. Jetzt haben wir eine schnelle Übersicht über Baufortschritt und Vertriebsperformance. Das ist uns im operativen Alltag eine große Hilfe. Und das ohne zusätzliche manuelle Arbeit!«, freut sich Frank Bonnemeier.

Projektsteckbrief



Frank Bonnemeier

Unternehmen

Breitbandversorgung Deutschland GmbH, Dreieich

Ansprechpartner

Frank Bonnemeier, Geschäftsführer

Mitarbeiter

>100

Anzahl der User

5

Projektziele

- Gesamt-Baufortschritt in den jeweiligen Ausbauregionen
- Vertragsentwicklung und Vertriebsperformance

Produkt

scoreworx.analytics Version 4.0

Visualisierungen. Kennzahlen. Maßnahmen.

Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen.

scoreworx software – Made in Germany.