



Kögel Bau

Bauprojekte effektiver managen

Angebote schreiben, passende Dienstleister finden und Einkäufe übersichtlich auflisten: Soll ein Bauprojekt reibungslos verlaufen, müssen alle Informationen akribisch festgehalten werden, auch um diese Erfahrungen für weitere Projekte zu nutzen. Am besten funktioniert das mit einem gepflegten und übersichtlichen Customer Relationship Management (CRM) System.

Aber bei seiner Digitalisierung hat die Baubranche Aufholbedarf. In der Studie Digitalisierungsindex Mittelstand 2021/2022 belegte das Baugewerbe im Branchenvergleich den letzten Platz. Doch die gute Nachricht ist: Die Unternehmen wollen ihre Digitalisierung weiter vorantreiben. 93 Prozent der befragten Baubetriebe planen ihre Ausgaben für digitale Lösungen beizubehalten oder zu erhöhen. Zwei Drittel (63 Prozent) planen ihr bestehendes Angebot kontinuierlich um digitale Produkte und Geschäftsmodelle zu erweitern. Wie das Familienunternehmen Kögel Bau: Gemeinsam mit der Telekom hat der Mittelständler das CRM-System Microsoft Dynamics 365 eingeführt.

DEUTSCHE TELEKOM UND Kögel Bau

Die Aufgabe: Das alte CRM-System war veraltet, nicht intuitiv und stürzte regelmäßig ab. Zudem konnte es keine Schnittstellen zu anderen Programmen herstellen. Als Folge daraus erstellten die Mitarbeitenden parallel zahlreiche Excel-Listen. Das machte Arbeitsprozesse im Unternehmen unübersichtlich.

Die Lösung: Die CRM und ERP-Software Microsoft Dynamics 365 kombiniert Kundenmanagement mit Ressourcenplanung. Dank flexiblem Baukastensystem ist sie jederzeit erweiterbar. Der erfahrene Telekom-Partner ITVT übernimmt die Implementierung der Software sowie die Schulung der Mitarbeitenden.

Die Vorteile: Durch die Integration von Dynamics in die bereits vorhandene Microsoft Office 365 Umgebung spart sich Kögel den manuellen Transfer von Daten zwischen verschiedenen Systemen. So entfallen parallel angelegte Excellisten. Dynamics ist flexibel erweiterbar und passt sich an die Bedürfnisse von Kögel an.



**Erleben,
was verbindet.**

Zu viele Excellisten erschweren den Arbeitsalltag

„Das alte System war ein in die Jahre gekommenes Branchentool. Es war unflexibel, stürzte oft ab und lies sich nicht intuitiv bedienen“, sagt Thomas Lison, Teamleiter IT bei Kögel Bau. Kein Wunder also, dass die Mitarbeitenden so wenig wie möglich damit arbeiten wollten. Da das System keine Schnittstellen zu anderen Programmen wie E-Mail, Textverarbeitung oder Videokonferenztools hatte, legten die Mitarbeitenden parallel immer mehr Excellisten an. Das gestaltete den Arbeitsalltag sehr kompliziert und unübersichtlich. Um diese Situation zu verbessern, suchte Kögel Bau nach einer neuen CRM-Lösung.

Überblick über alle Bauprojekte mit Microsoft Dynamics 365

Bei der Ausschreibung konnte die Telekom mit Microsoft Dynamics 365 überzeugen. „Bei der Auswahl ging es nicht nur um die passende Software-Lösung, sondern auch darum, wem wir unser Vertrauen schenken“, sagt Lison. Kögel und die Telekom arbeiten bereits seit mehreren Jahren zusammen. Unter anderem hat Kögel bereits Microsoft 365 gemeinsam mit der Telekom implementiert. Dynamics fügt sich in diese Umgebung ein und hat direkte Schnittstellen zu Anwendungen wie Word, Teams und Outlook.

So sparen sich die Mitarbeitenden die parallelen Excellisten und arbeiten auf einer Plattform. Der Mittelständler hat damit einen genauen Überblick über alle Bauprojekte. Egal ob Leadgenerierung, Angebote schreiben oder Dienstleister bewerten: Dynamics hilft Kögel Bau dabei, jetzt und in Zukunft datenbasiert die beste Entscheidung für jedes Bauprojekt zu treffen.

Dynamics lässt sich intuitiv bedienen, kann auch mobil genutzt werden und ist dank eines Baukastensystems beliebig erweiterbar. „Wir möchten flexibel bleiben und unser CRM-System an unsere Bedürfnisse anpassen. Beispielsweise haben wir gerade ein weiteres Unternehmen im Bereich Facility Management gegründet, das ebenfalls Dynamics nutzen wird“, sagt Lison. „Die Telekom hat dieses Bedürfnis verstanden, andere Wettbewerber haben sich damit schwergetan.“

Flexibles CRM-System unterstützt Wachstum

Der Telekom-Partner ITVT implementierte die Lösung von Juli 2021 bis Februar 2022 und schulte die IT-Abteilung, die ihr Wissen wiederum an die Kolleginnen und Kollegen weitergeben konnten. Aktuell



arbeiten Kögel, die Telekom und ITVT daran, alle Projektbeteiligten lückenlos ins CRM-System zu integrieren und regelmäßig Reportings zu generieren. Zudem soll auch die Marketing-Abteilung mit Dynamics arbeiten können – beispielsweise, um potenzielle Kund*innen auf Bauprojekte hinzuweisen, Newsletter zu analysieren und eine Marketingbroschüre zu digitalisieren.

IT-Leiter Lison kann sich aber auch weitere Digitalisierungsprojekte in Zusammenarbeit mit der Telekom vorstellen: „Wenn es bei uns um Digitalisierung geht, ist die Telekom der erste Ansprechpartner.“

KUNDENSTECKBRIEF KÖGEL BAU

Name: Kögel Bau
Gründung: 1968
Hauptsitz: Bad Oeynhausen
Mitarbeiter: rund 300
Jahresumsatz: 100 Millionen Euro (2020)

in Kooperation mit



Kontakt:

Persönlicher Kundenberater
freecall 0800 33 01300
www.telekom.de/geschaeftskunden

Herausgeber:

Telekom Deutschland GmbH
Geschäftskunden
Landgrabenweg 151
53227 Bonn



Erleben,
was verbindet.