

A large, intricate knot made of thick, braided ropes in various colors: blue, yellow, green, red, and purple. The knot is the central focus of the image, set against a dark blue background that transitions to white on the left.

AFI ORDER

Kundenaufträge digital in SAP
verarbeiten

1

Vision
AFI Order

2

Strategie

3

Produktmatrix

4

Fragen

AFI Order ist das **maßgebliche und intuitive Tool** für eingehende Kundenaufträge in SAP.

Durch die kontinuierlicher Verbesserung und **Innovation** ist AFI Order ein integraler Bestandteil des Kundenservice und der **Geschäftsprozesse** im Vertrieb.

AFI Order trägt somit zur **nachhaltigen** Kundenauftragsverwaltung bei und hebt dabei konsequent die **Kundenzufriedenheit** auf ein neues Level.



Und wie machen wir dies?



UX-Design

- » Intuitive & einfache Oberflächen
- » Selbsterklärende Bedienung
- » Alles in einem Tool

User-Centricity

- » Kunden aktiv einbeziehen
- » Begeisterung schaffen
- » Mehrwert erzeugen



Innovative Weiterentwicklungen

- » Cloud ausbauen → Cloud First - Strategie
- » KI / AI integrieren
- » Automatisierung vorantreiben
- » Fiorisierung starten -> Fiori First - Strategie
- » Neue Preismodelle etablieren



AFI Green-Line

- » Scope 1: Durch Digitalisierung im Vertrieb CO2 einsparen
- » Scope 3: CO2-Einsparungen bei Transportwege zum Kunden aufzeigen
- » Scope 3: Lagerhaltung / Auslieferungswerke optimieren (Predictive Data)



Next Level

- » Immer Aussagefähig - Alles auf einem Blick
- » Predictive Data – Heute schon wissen was morgen geschieht
- » Automatisierte Hinweise bei Ausreisern
- » Verbesserungspotentiale erkennen

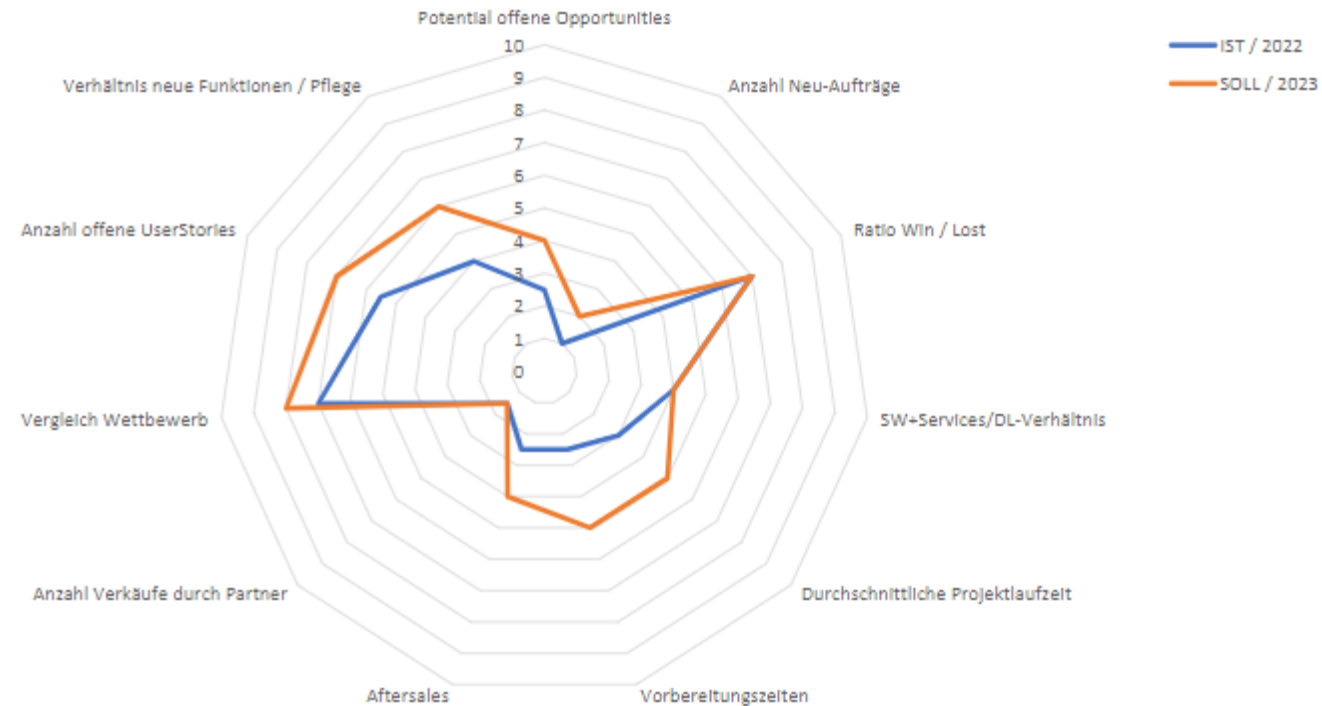
Produktmatrix – AFI Order



Produktmatrix - AFI Order 2.0 + 5.0 - 2023

KPI	IST / 2022	SOLL / 2023
Potential offene Opportunities	2,5	4
Anzahl Neu-Aufträge	1	2
Ratio Win / Lost	7	7
SW+Services/DL-Verhältnis	4	4
Durchschnittliche Projektlaufzeit	3	5
Vorbereitungszeiten	2,5	5
Aftersales	2,5	4
Anzahl Verkäufe durch Partner	1,5	1,5
Vergleich Wettbewerb	7	8
Anzahl offene UserStories	5,5	7
Verhältnis neue Funktionen / Pflege	4	6

AFI Order



Parameter / Bewertung	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Potential offene Opportunities	250k	500k	750k	1M	1,5M	2M	2,5M	5M	7,5M	10M
Anzahl Neu-Aufträge	10	15	20	25	30	40	50	60	70	80
Ratio Win / Lost	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%/50%	60%/40%	70%/30%	80%/20%	90%/10%	100%
SW+Services/DL-Verhältnis	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%/50%	60%/40%	70%/30%	80%/20%	90%/10%	100%
Durchschnittliche Projektlaufzeit	> 6 Monate	6 Monate	5 Monate	4,5 Monate	4 Monate	3,5 Monate	3 Monate	2 Monate	1 Monat	0 Monate
Vorbereitungszeiten	> 6 Monate	6 Monate	5 Monate	4,5 Monate	4 Monate	3,5 Monate	3 Monate	2 Monate	1 Monat	0 Monate
Aftersales	100k	200k	300k	400k	500k	750k	1M	1,5M	2M	3M
Anzahl Verkäufe durch Partner	0	5	10	15	20	25	30	40	50	60
Vergleich Wettbewerb	Marktfolger	-3	-2	-1	Marktbegleiter	+1	+2	+3	+4	Marktführer
Anzahl offene US	500	350	250	200	150	100	75	50	25	0
Verhältnis neue Funktionen / Pflege	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%/50%	60%/40%	70%/30%	80%/20%	90%/10%	100%

- 1 Steigerung des Vertriebspotentials von 670k auf 1M
- 2 Steigerung Neuaufträge von 10 auf 15
- 3 Reduzierung Projektlaufzeit (4 Monate) und Vorbereitungszeit (4,5 Monate)
- 4 Steigerung Aftersales von 260k auf 400k
- 5 Reduzierung der offenen US von 120 auf 75
- 6 Fokus auf neue Funktionen (60/40%)

Fragen?





Disclaimer:

Die Präsentation wurde durch die AFI Solutions GmbH erstellt. Sie stellt keine Beratung im rechtlichen oder steuerrechtlichen Sinne dar. Die dargestellten Informationen wurden gewissenhaft recherchiert und stets mit unterschiedlichen, vertrauenswürdigen Quellen aus Internet und Literatur abgeglichen. Dennoch können wir nicht für Aktualität und Richtigkeit der Inhalte garantieren. Die AFI Solutions GmbH übernimmt keinerlei Gewährleistungen für Schlußfolgerungen, die sich ausschließlich auf Basis der vorliegenden Präsentation beziehen. Die vorliegende Präsentation sowie jegliche Inhalte unterliegen dem Urheberrecht. Ohne die Zustimmung des Urhebers dürfen die Inhalte nicht verändert oder an Dritte gegeben werden.

Wir danken für Ihr Verständnis.