

## // KEVIN DRESCHER



IT/Softwareentwicklung  
Master of Business Engineering  
apsolut GmbH

## **CELONIS PROCESS MINING – DEFINITION VON ANWENDUNGSSZENARIOEN IM BESCHAFFUNGSBEREICH UND ENTWICKLUNG EINER GO-TO-MARKET-STRATEGIE //**

### **PROJEKTAUSGANGSLAGE**

In Zeiten von globaler Vernetzung und Infrastruktur werden in nur wenigen Minuten unzählige Daten kreierte und übermittelt. Dies ist vor allem auf den Einsatz verschiedener Systeme zur Prozessoptimierung und Automatisierung zurückzuführen. Jede Transaktion in einem elektronischen System und somit jeder Klick eines Anwenders hinterlässt digitale Spuren. Mit der Celonis-Process-Mining-Applikation besteht nun eine Softwarelösung, welche all diese Spuren auswertet und visualisiert. Dies ermöglicht die Identifizierung von Optimierungspotenzialen in den bereits effizienten Systemen global agierender Unternehmen und ist daher für das Projektunternehmen interessant. Die Aufnahme der Celonis-Process-Mining-Lösung in das Produktportfolio erlaubt es den Kunden der apsolut GmbH eine nie dagewesene Transparenz in ihren Prozesse zu gewährleisten und schafft somit die Grundlage für Prozessverbesserungen. Da dies die erste Softwarelösung im Produktportfolio der apsolut GmbH ist, welche nicht von der SAP SE

entwickelt wurde und zudem einen neuen Geschäftsbereich darstellt, bedarf dies einer ausgereiften Go-To-Market-Strategie.

## **ZIELSETZUNG DES PROJEKTES**

Das Projektunternehmen plant die Softwarelösung Celonis Process Mining in das eigene Produktportfolio mit aufzunehmen. Im Rahmen des Projektes soll eine ausgereifte Go-To-Market-Strategie herausgearbeitet werden, welche es der apsolut GmbH erlaubt, das Produkt erfolgreich in das eigene Portfolio zu integrieren und folglich Implementierungsprojekte zu gewinnen. Damit die im Zuge der Strategieentwicklung definierten Zielsegmente erfolgreich adressiert werden können, bedarf dies der Erstellung von Schulungs- und Sales-Unterlagen. Da sich die apsolut GmbH als Beratungshaus für elektronische Einkaufslösungen der SAP auf den Beschaffungsprozess fokussiert hat, müssen konkrete Anwendungsfälle der Celonis-Process-Mining-Anwendung für den Beschaffungsbereich herausgearbeitet werden. Diese gilt es in einem internen Demosystem zu definieren, sodass jene Anwendungsszenarien die Grundlage für die Erstellung von Sales- und Marketing-Unterlagen bilden. Am Ende des Projektes soll die apsolut GmbH die Möglichkeit haben mithilfe der entwickelten Go-To-Market-Strategie potenzielle Kunden zu adressieren und Implementierungsprojekte durch das erworbene Know-how umsetzen zu können.

## **PROJEKTENTWICKLUNG**

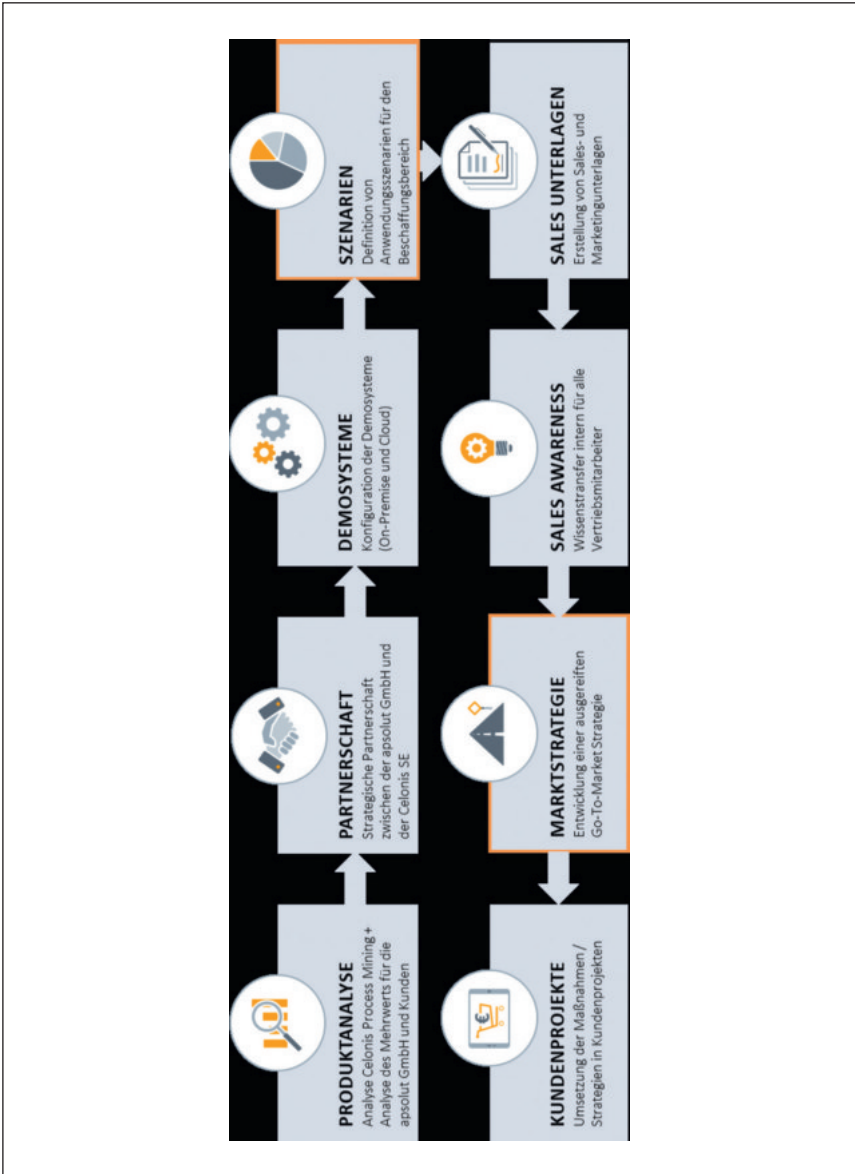
Aufgrund wiederkehrender Produkthanfragen von Kunden der apsolut GmbH wurde eine Produktanalyse der Celonis-Process-Mining-Applikation durchgeführt. Nach dieser Analyse und stichprobenartigen Anfragen bei Bestandskunden des Projektunternehmens bestätigte sich das Interesse und führte folglich zur Definition des Projektthemas. Zu Beginn wurden alle notwendigen Formalitäten für eine vertragliche Partnerschaft zwischen der apsolut GmbH und der Celonis SE geklärt. Anschließend galt es das limitierte Wissen in diesem neuen Fachbereich auszubauen und intern zu transferieren. Durch die Consulting-Partnerschaft beider Unternehmen hat die apsolut GmbH Zugriffe auf eigene Demosysteme. Diese wurden im Zuge des Projektes konfiguriert und basierend auf den Demosystemen wurden Anwendungsszenarien der Celonis-Process-Mining-Softwarelösung für

den Beschaffungsbereich definiert. Anschließend wurde die Go-To-Market-Strategie entwickelt und in regelmäßigen Meetings mit dem Portfolio-Management des Projektunternehmens abgestimmt. Bereits während der Projektdurchführung konnte schon ein erstes Kundenprojekt gewonnen und erfolgreich durchgeführt werden. Im Anschluss wurden Phasenmodelle und Vorgehensweisen für die Projektimplementierung erstellt, welche die Durchführung von zukünftigen Projekten erleichtern sollen.

## **MEHRWERT FÜR DAS PROJEKTUNTERNEHMEN**

Durch die Resultate der Projektarbeit konnte ein großer Schritt für die absolut GmbH in einem neuen Geschäftsbereich erreicht werden. Es wurde eine strategisch wichtige Partnerschaft mit Celonis geschlossen, ein erstes Kundenprojekt erfolgreich umgesetzt und es konnten bereits erste Sales-Aktivitäten gestartet werden. Der nächste Schritt ist nun die geplanten Sales-Aktivitäten umzusetzen, um weitere Kundenprojekte zu gewinnen. Die Umsetzung der entwickelten Go-To-Market-Strategie ermöglicht es dem Projektunternehmen die definierten Zielsegmente zu adressieren. Der Zugang zu den konfigurierbaren Demosystemen und die erstellten Sales-Unterlagen bilden die Grundlage für die Kundenakquise, während die definierten Anwendungsszenarien und der aufgestellte Projektplan die erfolgreiche Durchführung von bevorstehenden Projekten erleichtert. In den definierten Anwendungsszenarien spiegelt sich der Mehrwert der Celonis-Process-Mining-Lösung für den Beschaffungsprozess und somit für die Kunden der absolut GmbH wider.

# BIG PICTURE



Big Picture Kevin Drescher (Quelle: Eigene Darstellung)