



Bessere Entscheidungen früher treffen mit Kimble PSA-Software

Die Professional Services Automation (PSA)-Software von Kimble hilft Serviceunternehmen, schneller bessere Entscheidungen zu treffen, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Ressourcenauslastung, Rentabilität und Skalierbarkeit des Unternehmens zu optimieren.

Kimble PSA koordiniert den gesamten Mechanismus der Projektabwicklung, von der Kalkulation über die Personalbesetzung bis hin zur Rechnungsstellung und zum Monatsabschluss, und hilft Ihrem Unternehmen, Ineffizienzen zu erkennen und zu beseitigen, die einem vorhersehbaren, beständigen Erfolg im Wege stehen.

Das einzigartige prozessorientierte Framework von Kimble bietet Unternehmen Orientierung, Leitlinien und Flexibilität, verbessert die Effizienz von Übergaben zwischen Teams, fördert die proaktive Zusammenarbeit und erhöht die organisatorische Agilität und Kundenzufriedenheit.

Kimble ist der Motor für die Planungssicherheit, den Ihr Unternehmen braucht, um seinen Kunden konstant und sicher einen Mehrwert zu bieten.

Selling & Scoping

Kimble bietet den Vertriebsteams eine kollaborative Umgebung, in der sie mit

den Service-Profis zusammenarbeiten können, um den Umfang, das Budget und den Ressourcenplan für Projekte zu modellieren, die sowohl profitabel als auch realisierbar sind. Die Verbindung von Kimble mit CRM stellt sicher, dass das Angebotsteam die für die Verkaufschancen nötige Unterstützung bereit stellt, Projekte einen reibungsloseren Start haben und die Pipeline und Prognose aktuell und genau sind.

- ▶ **Bauen Sie eine genauere und sicherere Vertriebspipeline auf:** Nahtlose Verbindung mit CRM für eine ganzheitliche Echtzeit-Ansicht aller laufenden und geplanten Projekte.
- ▶ **Verwalten Sie Angebote mit Zuverlässigkeit:** Beurteilen Sie die Realisierbarkeit und Rentabilität eines Angebots, während es ausgearbeitet wird, so dass das, was verkauft wird, auch umsetzbar ist, und stoppen Sie Umsatzverluste, bevor sie überhaupt entstehen können
- ▶ **Rationalisieren Sie die Übergabe zwischen Verkauf und Lieferung:** Funktionsübergreifende Teams können auf einer Single Source of Truth zusammenarbeiten, um Angebote zu gestalten, Ressourcen zuzuweisen und den Beginn der Arbeit vorzubereiten.

Berichte und Dashboards

Kimble liefert Führungskräften die Informationen, die sie für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum benötigen.

Die Echtzeit-Prognose-Engine von Kimble füllt die Dashboards der Geschäftsleitung mit diagnostischen Analysen, die sich auf KPIs, Trends, Prognosegenauigkeit und mehr konzentrieren - so können die Führungsteams strategisch planen und Geschäftsbereiche bewerten, die Wachstum und Skalierbarkeit einschränken könnten.

- ▶ **Modellieren Sie Wege zu nachhaltigem Unternehmenswachstum:** Executive Dashboards aggregieren KPIs, die zur strategischen Entscheidungsfindung und zur Unterstützung kontinuierlicher Verbesserungen im gesamten Unternehmen genutzt werden können.
- ▶ **Identifizieren Sie Engpässe, die die Skalierbarkeit des Unternehmens gefährden:** Intelligente Einblicke zeigen auf, wo Ihr Unternehmen Auswirkungen auf die Gesamtmarke hat, sodass Sie aufkommende Trends detailliert beurteilen können.
- ▶ **Arbeiten Sie mit einer einzigen Wahrheitsquelle:** Sie können sich auf das verlassen, was Sie in Kimble sehen, egal ob Sie in die Vergangenheit oder in die Zukunft blicken, denn es basiert auf Echtzeitdaten aus allen Disziplinen, die den Projekterfolg vorantreiben - Vertrieb, Resourcing, Projektmanagement, Finanzen und Betrieb.

Kimble hat unsere operative Effizienz im Bereich Professional Services verändert und unserem Unternehmen große Vorteile verschafft.

Martin Oostenbrug, Canon

Ressourcenmanagement

Kimble bietet den Ressourcenmanagern, was keine andere Lösung kann - eine Echtzeit-Ansicht der Ressourcenauswirkungen aller aktuellen Projektarbeiten, kombiniert mit denen in der Pipeline. Kimble macht deutlich, wer für einen offenen Auftrag geeignet ist, wer auf der Ersatzbank sitzt und was das Unternehmen tun muss, um den anstehenden Bedarf zu decken.

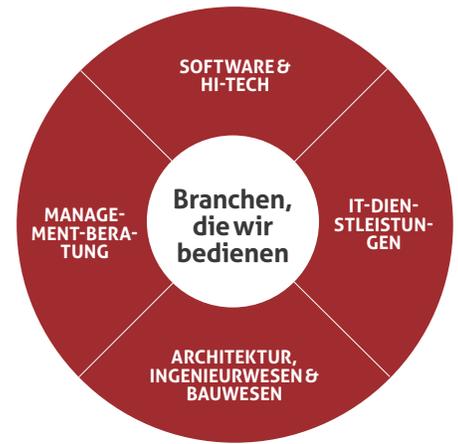
- ▶ **Optimieren Sie Ihren Ressourcenplanungsprozess:** Sie erhalten einen umfassenden Überblick, so dass bei der Entscheidung, welche Ressourcen für ein Projekt geeignet sind, alle Faktoren, einschließlich Fähigkeiten, Verfügbarkeit und Kostensatz der Ressourcen, berücksichtigt werden.
- ▶ **Behalten Sie das richtige Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage bei:** Sie werden darauf aufmerksam gemacht, welche Fähigkeiten und Rollen in den kommenden Wochen und Monaten für die Besetzung von Projekten benötigt werden, was die Ressourcenplanung berechenbarer macht.
- ▶ **Bauen Sie das ideale Projektteam früher auf:** Sie erhalten Zugang zu einer kollaborativen Umgebung, in der Sie mit Vertriebsteams zusammenarbeiten können, um den Ressourcenplan für Projekte zu gestalten. Dabei wird ein

Platzhalter-Ressourcenbedarf erstellt, um die Zuweisungsrate, Kosten, Dauer und Auslastung zu modellieren, bis eine Ressource zugewiesen wird.

Projektmanagement

Mit Kimble erhalten Sie nicht nur Zugang zu Funktionen für die Projektzusammenarbeit und das Portfoliomanagement, sondern auch wertvolle Einblicke in Projekte, an deren Verkauf das Vertriebsteam arbeitet, in andere Arbeiten, für die Ressourcen in Ihren Projekten gebunden sind, und in die Auswirkungen von Änderungen an Umfang, Zeitplan oder Ressourcen auf die Projektfinanzen.

- ▶ **Halten Sie Projekte mit einer umfassenden Ansicht auf Kurs:** Projekt- und Portfolio-Dashboards enthalten Risiken, Probleme, Status-Updates, Meilensteine, Projektstrukturpläne und Echtzeit-Ansichten der Projektfinanzen.
- ▶ **Verwalten Sie Projekte mit Blick auf das Endergebnis:** Die Revenue Forecasting Engine aktualisiert die Projektfinanzen in Echtzeit, so dass die Auswirkungen von Änderungen am Projektplan auf das Projektbudget und auf das gesamte Unternehmen leicht zu erkennen sind.
- ▶ **Halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden:** Die Customer Community ermöglicht die Zusammenarbeit mit Kunden und die gemeinsame



Nutzung von Projektinformationen, wie z. B. Lieferfortschritt, Zeit, Ausgaben, Rechnungen, Änderungsaufträge, Planungsmeilensteine und Anträge auf Freistellung.

Abrechnung & Umsatzerfassung

Kimble bietet zuverlässige Funktionen für die Projektabrechnung, die Informationen aus geplanten und laufenden Projekten nutzen, um sowohl die historische finanzielle Leistung - durch Umsatzrealisierung in Echtzeit - als auch Prognosen für die kommende finanzielle Leistung zu aktualisieren. Da Kimble viele der historischen Projektbuchhaltungsfunktionen automatisiert, können Unternehmen mehr Zeit damit verbringen, durch die Frontscheibe zu schauen als in den Rückspiegel zu schauen.

- ▶ **Verhindern Sie Fehler, die zu Umsatzeinbußen führen:** Dashboards zur Prognosegenauigkeit helfen Ihnen zu verstehen, wie zuversichtlich das Unternehmen in Bezug auf aktuelle Pipeline-Prognosen sein kann, basierend auf der Konsistenz der Prognosen in vergangenen Zeiträumen.
- ▶ **Beschleunigen Sie die Erfassung und Genehmigung von Zeit- und Kostenaufwänden:** Zugriff auf mehrere Optionen, die sicherstellen, dass Benutzer Zeit und Spesen schnell einreichen können, egal wo sie sich befinden, mit der Kimble Mobile App.
- ▶ **Rationalisieren Sie Monatsabschlussprozesse:** Der Finanzperioden-Manager macht deutlich, welche Einnahmen analysiert werden müssen, bevor ein Monat abgeschlossen werden kann und die endgültige Umsatzerfassung für diesen Monat gemeldet werden kann.

Kimble ist anders. Hier ist warum.

Sie benötigen eine Lösung, die den gesamten Mechanismus der Projektabwicklung koordiniert, von der Kalkulation über die Personalbesetzung bis hin zur Rechnungsstellung und zum Monatsabschluss, und die Ihrem Unternehmen hilft, Ineffizienzen zu erkennen und zu beseitigen, die einem vorhersehbaren, konsistenten Erfolg im Wege stehen.

Das einzigartige prozessorientierte Framework von Kimble bietet Unternehmen Orientierung, Leitlinien und Flexibilität, verbessert die Effizienz der Übergaben zwischen den Teams, fördert die proaktive Zusammenarbeit und erhöht die organisatorische Agilität und Kundenzufriedenheit.

Orientierung	Kimble ist einzigartig positioniert, um Teams auf ein komplettes Bild dessen abzustimmen, was passiert und was passieren wird, und so den Fokus der Nutzer auf produktivere, wertschöpfende Aktivitäten zu legen, die die abrechenbare Zeit maximieren und die Projektmargen sichern.
Leitlinien	Kimble zeigt Risiken auf, bevor sie zu Problemen werden, und schlägt proaktive Maßnahmen vor, die den Nutzen für Ihre Kunden erhöhen. Unsere intelligenten Einblicke wirken wie ein GPS und leiten die Anwender zu Maßnahmen, die Umsatzeinbußen verhindern.
Flexibilität	Kimble passt sich mit Ihrem Unternehmen an, wenn es wächst und sich verändert. Wir helfen Ihnen dabei, Marktveränderungen zu antizipieren, Strategien zu entwickeln und zu aktualisieren, damit Sie zukunftssicher sind.