

# Fernimplementierungsprozess von Anaqua fördert Effizienz und Zusammenarbeit bei Legrand in einer globalen Pandemie

*„Als wir Anaqua als potenziellen IP-Management-Anbieter prüften, stellten wir schnell fest, dass sie vielmehr ein Partner waren. Mitten in einer Pandemie gingen sie auf unsere Bedürfnisse ein, reagierten schnell und führten uns zu einer erfolgreichen Fernimplementierung. Bei der Auswahl eines Anbieters geht es eben nicht nur um den Erwerb eines Tools, man muss auch das richtige Team finden, das an gemeinsamem Wachstum interessiert ist.“*

– Laurent Costecalde, Head of Intellectual Property, Legrand

*„Die beiden Eigenschaften, die Anaqua von anderen Anbietern abheben, sind das reibungslose Projektmanagement und die vertrauensvollen Beziehungen zu unseren Kunden. Folgende Eigenschaften machen The Anaqua Experience aus: sich zusammenschließen, in einem dezentralen Umfeld arbeiten und sich nicht von externen Störfaktoren aus der Ruhe bringen lassen.“*

– Olivier Huc, Sales Director, Anaqua

## Herausforderung

Bevor sich Legrand für das IP-Management-System AQX von Anaqua entschied, nutzte das Unternehmen mehrere veraltete IP-Management-Tools und Datenbanken und manchmal sogar noch Aktenordner in den Niederlassungen in Frankreich und Italien, um die globalen Patent- und Markenportfolios zu verwalten. Der Konzern benötigte also ein umfassendes, effizientes IP-Verwaltungssystem, das als „Rückgrat des IP-Teams“ fungieren und alle ihre IP-Rechte in einer Plattform zusammenfassen sollte, mit problemlosem Zugriff auch für das internationale Team. Als internationales Unternehmen mit einer starken IP-Team-Präsenz an mehreren Standorten in Frankreich benötigte Legrand auch einen globalen IP-Management-Anbieter mit Kenntnissen der lokalen Produkte, fundiertem Fachwissen und einfacher Kommunikation in der Landessprache, die für eine erfolgreiche Implementierung und Plattformeinführung erforderlich sind.

Anaqua bot Legrand ein zuverlässiges Team und das benutzerfreundliche End-to-End-IP-Managementsystem, nach dem das Unternehmen suchte. Allerdings zögerten sie zunächst, den Implementierungsprozess zu durchlaufen, insbesondere zu Beginn einer weltweiten Pandemie.



## Profil

Legrand ist der weltweite Spezialist für elektrische und digitale Gebäudeinfrastrukturen. Sein umfassendes Angebot an Lösungen für Gewerbe, Industrie und Privathaushalte macht das Unternehmen zu einem wichtigen Ansprechpartner für Kunden weltweit. Der Konzern nutzt technologische und gesellschaftliche Trends, die sich nachhaltig auf Gebäude auswirken. Er will zur Verbesserung des Lebens beitragen, indem er die Räume, in denen Menschen leben, arbeiten und sich treffen, mit elektrischen und digitalen Infrastrukturen und vernetzten Lösungen umgestaltet, die einfach, innovativ und nachhaltig sind. Mit einem Ansatz, der alle Teams und Stakeholder einbezieht, verfolgt Legrand seine Strategie des profitablen und nachhaltigen Wachstums, das durch Akquisitionen und Innovationen vorangetrieben wird, mit einem stetigen Fluss neuer Angebote, darunter auch über Eliot vernetzte Produkte mit erhöhtem Nutzwert. Legrand verzeichnete 2020 einen Umsatz von 6,1 Milliarden Euro. Das Unternehmen ist an der Euronext Paris notiert und ist insbesondere Bestandteil der Indizes CAC 40 und CAC 40 ESG. (Code ISIN FR0010307819).

legrandgroup.com

## Lösung

Das Anaqua-Vertriebsteam arbeitete eng mit dem IP-Team von Legrand zusammen, um geeignete Lösungen für die Bedürfnisse des Unternehmens zu finden, alles noch während des ersten Lockdowns in Frankreich. Als Nächstes wurden die Mitglieder des Anaqua-Teams aus den Bereichen Professional Services und Client Success, die für einen reibungslosen Implementierungsprozess entscheidend sein würden, mit den entsprechenden Teams bei Legrand zusammengeführt. Insgesamt war das Anaqua-Team in der Lage, Verbindungen herzustellen, flexibel zu sein und schnell zu reagieren, um Legrand durch eine vollständige Fernimplementierung und einen pünktlichen Datenmigrationsprozess zu unterstützen.

*„Als ich mich an meine Kollegen wandte, um sie bei der Fernimplementierung von Legrand zu unterstützen, stellten sie sich sofort zur Verfügung, sodass ich sie schnell mit Legrand zusammenführen konnte und sie ihr einzigartiges Fachwissen in die Sitzungen einbringen konnten. Dies ist eine der Eigenschaften, die Anaqua von anderen Anbietern unterscheidet. Stets in der Lage, uns zu verbinden, flexibel zu sein und schnell zu reagieren, wie bereits vor der Pandemie, konnten wir Legrand während des ersten Lockdowns in Frankreich problemlos unser gewohntes hohes Serviceniveau bieten“* – Olivier Huc, Sales Director, Anaqua

Das Legrand-Team entdeckte bald nicht nur die Vorteile der Fernimplementierung, sondern auch der weiteren digitalen Zusammenarbeit. Dazu hat eine Reihe von Faktoren beigetragen:

**Implementierungsmethodik:** Anaqua nutzt eine 4-Phasen-Methodik: Ermittlung, Planung, Konstruktion und Übergang, alle erfolgreich in einer Remote-Arbeitsumgebung durchführbar.



Die Anaqua-Implementierungsmethodik hat sich für Legrand als erfolgreich erwiesen. Der gesamte Ablaufzyklus von der Planung bis zur Übergabe wurde innerhalb der ursprünglich vereinbarten Zeit und des ursprünglich vereinbarten Budgets abgeschlossen. Dank der gemeinsamen Anstrengungen beider Teams konnte Anaqua das gesamte Markenportfolio von Legrand (>11 000 Registrierungen) sowie Patente und Geschmacksmuster (>14 000 Datensätze) migrieren – etwa doppelt so viel wie in der Phase der Ermittlung vereinbart wurde. Die Migration dieser zusätzlichen Marken und Patente wird dazu beitragen, die Aufgaben von Legrand in Zukunft zu vereinfachen.

**Nutzung von Fernzusammenarbeit in Echtzeit:** Anaqua wendet eine „Train-the-Trainer“-Methode an, um die Eigenverantwortung für das Produkt zu fördern und sicherzustellen, dass die Kunden ein tiefes Verständnis für die Lösung und deren Verwendung haben. Durch die räumliche Entfernung war es für Anaqua naheliegend, über gemeinsame Bildschirme zu unterrichten, und für Legrand war diese Methode geeignet, um Probleme zu erkennen und Anaqua erreichen zu können, um zu sehen, wie diese Probleme behoben werden können. Das gesamte Team konnte sich außerdem bei Anaqua einloggen und während dieser Schulungen praktisch üben, anstatt gemeinsam in einem Konferenzraum zu sitzen, wo der Schulungsleiter eine Präsentation abhält.

**Teamübergreifende Beteiligung ermöglichen:** Die Remote-Arbeit bot allen Mitgliedern des Legrand IP-Teams, die über mehrere Standorte wie Limoges (Hauptsitz), Antibes, Sillé-le-Guillaume (bei Le Mans) und Varese in Italien verteilt sind, die Möglichkeit, an den Sitzungen teilzunehmen und sich auszutauschen. Durch Schulungen über Microsoft Teams waren alle Beteiligten von Anfang an auf gleicher Ebene involviert, was die Produktakzeptanz, das Engagement der Benutzer und eine bessere Verteilung der Arbeitslast förderte. Da jedes Teammitglied von Anfang an beteiligt war, hatte jeder Endbenutzer die Möglichkeit, sich zu informieren und zu bestimmen, wie er die Plattform nutzen möchte. Dadurch ist das Legrand-Team geschlossener, koordinierter und gemeinsam stärker als je zuvor.

*„Die Workshops waren während der Implementierungsphase zwar sehr anstrengend, aber der Prozess hat es uns ermöglicht, eine starke menschliche Bindung nicht nur während des zweiten Aufenthalts in Frankreich, sondern auch über den Abschluss des Projekts hinaus zu stärken und zu erhalten.“*

– Christophe Delage, IP IS Project Manager, Legrand

*„Das Team von Legrand zeigte sich offen für Innovationen und war sofort bereit, den Fernkommunikations- und Implementierungsprozess von Anaqua durchzuziehen. Es liegt auf der Hand, dass ihr Enthusiasmus für das Erlernen und die schnelle Übernahme von Remote-Funktionen für unsere Prozesse sie in die Lage versetzt hat, ein noch geschlosseneres und kooperativeres globales IP-Team zu schaffen.“*

– Marc Morgan, Associate Director, Business Consulting, Anaqua