

# Technical Health Audit:

## Globaler Einzelhändler

### EINLEITUNG

Dieser Bericht gibt einen ersten Überblick über eure Salesforce-Implementierung: Kernobjekte, Workflows, Automatisierungen, Validierungsregeln und geteilte Metadaten. Er benennt die wichtigsten Ansatzpunkte für Optimierung und mögliche Verbesserungen an der aktuellen Architektur.

### PRIORISIERTE ROADMAP



E-Mail-Signatur  
PRÜFEN



E-Mail-Versand  
PRÜFEN



Historische Umsätze  
PRÜFEN



Talend-Integration  
PLANEN

### EXECUTIVE SUMMARY

| THEMA                          | KERNPROBLEM                            | STATUS |
|--------------------------------|----------------------------------------|--------|
| Logik der E-Mail-Signatur      | Hart codierte Logik begrenzt die Me... | PRÜFEN |
| Timing des E-Mail-Versands     | Batch-Intervalle von 30 Minuten erz... | PRÜFEN |
| Historischer Umsatz je Account | Rollierende 12-Monats-Sicht ohne Y...  | PRÜFEN |
| Talend-Integrationsstrategie   | Enterprise-ETL-Tool ist womöglich ü... | PLANEN |



## 01 Logik der E-Mail-Signatur

[PRÜFEN](#)

*Aktuell sind die Signaturen der „Danke“-E-Mails fest in der Programmlogik verdrahtet. Das begrenzt Flexibilität und Mehrsprachigkeit.*

### PROBLEME

- Signaturen lassen sich nicht ohne Entwicklung ändern.
- Keine dynamische Anpassung an die Sprache der Empfänger.

### EMPFEHLUNGEN

- Signaturlogik aus dem Code in Metadaten verlagern.
- Mehrsprachigkeit sauber umsetzen.

## 02 Timing des E-Mail-Versands

[PRÜFEN](#)

*Der Versand läuft aktuell alle 30 Minuten im Batch. Das erzeugt unnötige Systemlast und im Zweifel eine schlechte User Experience.*

### PROBLEME

- Batch-Jobs laufen auch dann, wenn keine Daten anliegen (Leerlast).
- Mögliche Verzögerungen bei kritischen Antworten.

### EMPFEHLUNGEN

- Auf ereignisbasierte Trigger umstellen.
- Das Zeitfenster konfigurierbar machen.

## 03 Historischer Umsatz je Account

[PRÜFEN](#)

*Accounts zeigen den rollierenden 12-Monats-Umsatz, aber ohne YTD-Kontext und ohne historische Entwicklung.*

### PROBLEME

- Die Angaben hängen zu stark am Abfragezeitpunkt, es fehlen Snapshots.
- Standardisierte YTD-Vergleiche fehlen.

### EMPFEHLUNGEN

- Umsatzverläufe visuell im Dashboard darstellen.
- Datenmodell für historische Snapshots aufbauen.



# Bereit, euer **Salesforce** aufs nächste Level zu bringen?

Unsere Analyse hat die wichtigsten Ansatzpunkte offengelegt. Unsere Leistungen setzen genau an diesen Punkten an.



## Architektur- Refactoring

Wir verlagern hart codierte Logik in konfigurierbare Metadaten. Änderungen macht danach euer Admin, ohne Entwicklung.

PASST ZUR E-MAIL-  
LOGIK



## Datenstrategie

Historische Verläufe und YTD-Reporting nutzbar machen. Wir bauen belastbare Datenmodelle, die aus der rollierenden 12-Monats-Sicht eine Entscheidungsgrundlage machen.

PASST ZUM REPORTING



## Smarte Automatisierung

Schluss mit Batch-Verzögerungen. Wir setzen ereignisbasierte Trigger auf, damit eure Kommunikation in Echtzeit rausgeht.

PASST ZUR  
PERFORMANCE

## Bringen wir das gemeinsam in Ordnung.

Meldet euch, dann terminieren wir euren technischen Deep Dive.

 [apx-revops.com](https://apx-revops.com)

 [support@apx-revops.com](mailto:support@apx-revops.com)

 +49 402 2632 0690