

L-MOBILE SALES REFERENZBERICHT



im Einsatz bei Derby Cycle

Mit L-mobile sales sind die Außendienstmitarbeiter von Derby Cycle bestens für die tägliche Vertriebsarbeit gerüstet.

Derby Cycle optimiert seinen Außendienst durch das mobile Informationsmanagement.

■ Die Herausforderung

Kataloge, dicke Orderblöcke und Excellisten mit der Produktionsvorschau für die nächsten Wochen gehörten bisher zur Ausrüstung der 20 Außendienstmitarbeiter bei **Derby Cycle**. Die Aufträge wurden beim Kunden in Bestellvordrucke mit mehreren Durchschlägen eingetragen, gesammelt und an den Innendienst übergeben. Erst danach konnten die Aufträge manuell ins ERP-System eingepflegt werden.

„Gerade bei den für uns so wichtigen Fachmessen erwies sich die papierbasierte Auftragsfassung als großer Nachteil“, erklärt Olaf Giesker, Projektleiter bei Derby Cycle. **„Auf den Messen schließen wir einen großen Teil der Aufträge des gesamten Jahres ab. Um jederzeit einen Überblick über die verkauften Stückzahlen zu haben, wurde während den Messen eine Mitarbeiterin nur für das Abtippen der Aufträge abgestellt. Das bedeutete für uns zusätzlichen Aufwand, denn nach der Messe wurden die Aufträge noch einmal in unserem ERP-System erfasst.“**

■ Die Lösung

Mit **L-mobile sales** wird der gesamte Vertriebsprozess deutlich vereinfacht. Gleichzeitig nimmt die Qualität der Verkaufsgespräche spürbar zu. Statt Berge von Papier benötigen die Außendienstmitarbeiter von Derby Cycle nur noch einen handlichen Tablet PC, mit dem sie ihren Kunden die aktuellen Modelle zeigen und bei Bedarf auf kundenrelevante Daten im ERP-System zugreifen können. Ansprechpartner, Umsätze, offene Posten, aber auch attraktiv gestaltete Produktblätter zu den einzelnen Modellen stehen mit L-mobile sales jederzeit zur Verfügung. Aufträge erfassen die Außendienstmitarbeiter einfach und komfortabel direkt an ihrem Tablet PC.

Mit Hilfe einer tagesaktuellen Produktionsvorschau erfährt der Kunde sofort, wann welches Rad verfügbar ist. Bei der Auftrags eingabe wird die Verfügbarkeit online geprüft und der Kunde bekommt eine verlässliche Zusage des Liefertermins. Bereits wenige Augenblicke nach der Auftrags eingabe geht die Bestätigung per E-Mail oder Fax an den Fachhändler. Am Ende eines jeden Tages stehen die Aufträge des gesamten Vertriebsteams automatisch im ERP-System und können vom Innendienst umgehend weiterverarbeitet werden.

L-MOBILE SALES REFERENZBERICHT

■ Das Fazit

Olaf Giesker wertet das Projekt als vollen Erfolg.

„Mit L-mobile sales haben wir die wachsende Papierflut endlich eingedämmt“, so der Projektleiter. **„Jetzt ist Schluss mit papierbasierten Listen, Katalogen und Formularen. Alle Informationen, die unsere Außendienstmitarbeiter für ihre tägliche Arbeit benötigen, stehen übersichtlich in der L-mobile-Anwendung zur Verfügung.“**

Zudem entfällt die ebenso zeitintensive wie fehleranfällige manuelle Nacherfassung der Aufträge.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Auswahl des geeigneten Anbieters war für Derby Cycle die Integration der Lösung in die bestehende IT-Landschaft. **„In diesem Punkt hat uns L-mobile von Anfang an überzeugt“,** erklärt Olaf Giesker. Auch die Mitarbeiter sind von der neuen Lösung begeistert.

„Ich habe heute zum ersten Mal online über UMTS mit L-mobile gearbeitet und muss einfach mal sagen, wie toll dieses Programm ist und wie gut es in der Praxis funktioniert“, berichtet Tim Turner, Außendienstmitarbeiter bei Derby Cycle. **„Hut ab vor denen, die das Projekt auf den Weg gebracht haben. Es ist wirklich erstaunlich, was die Technik heutzutage leistet.“**

■ Highlights

- Online-Zugriff auf kundenrelevante Daten wie z.B. Auftragshistorie
- Wegfall der papiergestützten Prozesse bei der Auftrags erfassung
- Tagesaktueller Überblick über Lagerbestände und Verfügbarkeiten
- Geringer administrativer Aufwand
- Mehr Zeit und höhere Qualität für aktive Verkaufsgespräche
- Sofortige Übersicht über verkaufte Stückzahlen auf Messen
- Manuelle Nacherfassung der Aufträge entfällt

DERBY CYCLE

Derby Cycle Holding GmbH

Derby Cycle ist der größte Fahrradhersteller in Deutschland und einer der Top-3-Hersteller in Europa. Pro Jahr produziert Derby Cycle über 500.000 Fahrräder. Fachhandelsmarken wie Focus, Kalkhoff, Rixe, Raleigh oder Univega werden vertriebllich über ein Netz von Außendienstmitarbeitern betreut.

Technische Details

ERP	Infor Baan 4c4
Geräte	Notebooks
Funktechnik	GPRS/UMTS
Provider	T-Mobile
Technologie	On-/Offline

Statement

„Die Einführung von L-mobile sales bedeutet für uns eine enorme Entlastung, weil wir Tausende von Auftragspositionen nicht mehr wie früher manuell erfassen und in unser ERP-System einpflegen müssen.“

*Olaf Giesker,
Leiter EDV bei Derby Cycle*

www.l-mobile.com/sales

L-mobile solutions GmbH & Co. KG
Im Horben 7
71560 Sulzbach an der Murr

T +49 (0) 7193 93 12-0
F +49 (0) 7193 93 12-12
info@l-mobile.com

