

REFERENZBERICHT

L-MOBILE IM EINSATZ BEI DR.O.K.WACK



SMARTER VERTRIEBSAUFTRIFF MIT L-MOBILE CRM IPAD

Die Herausforderung

Als Anbieter von Premium-Pflegeprodukten für Automobile und Zweiräder legt Dr. O.K. Wack Chemie größten Wert auf intensive Forschung und Entwicklung, kreative Marketingansätze sowie absolute Fachhandelstreue. Im Vertrieb setzt Dr. O.K. Wack jetzt auf eine mobile Außen-dienstanbindung auf dem iPad.

Die Qualitätsmarken von Dr. O.K. Wack Chemie im Bereich Consumer Goods werden allein im Fachhandel abgesetzt. So ruht der Erfolg der Dr. O.K. Wack Chemie, nebst Forschung und Entwicklung, auch maßgeblich auf den Schultern der bestens eingespielten Vertriebsmannschaft.

„Bis 2010 haben wir im Außendienst unter anderem mit einem Karteikartensystem zur Vorbereitung und Durchführung unserer Vertriebstouren gearbeitet. Das hat viel Zeit gekostet und war nicht immer in dem Maße transparent wie wir uns das gewünscht hätten. Dass eine Optimierung unserer Datenverwaltungsprozesse im Außendienst her muss, war deshalb schon lange in Planung.“, erklärt Außendienst-Verkaufsleiter Wolfgang Westphal. Mit der Einführung des neuen Warenwirtschaftssystems Infor Blending war auch der passende Zeitpunkt und Anbieter für eine mobile CRM-Lösung gefunden.

„Unsere Wahl fiel ohne Frage auf den erfahrenen Anbieter für mobile Außen-dienstanbindungen“, erzählt IT-Leiter Norbert Kellermann.

Dr.O.K.Wack
Chemie  **Dr. Wack garantiert**
Chemie Direct **Premium Qualität**

Als Hersteller und Topseller von Premium-Pflegeprodukten für Automobile und Zweiräder legt die Dr. O.K. Wack Chemie GmbH größten Wert auf Qualität. Nur Produkte, die das bestmögliche Ergebnis mit dem geringstmöglichen Aufwand bieten, schaffen es in den Fachhandel. Eine über Jahre hinweg bestätigte Marktführerschaft, Exklusivbelieferungen (u.a. an Porsche) sowie zahlreiche Testsiege und Auszeichnungen bestätigen das Dr. O.K. Wack Erfolgsrezept.

www.wackchem.com

Die Lösung

Seit Januar 2011 arbeitet der Außendienst mit der mobilen CRM-Lösung. Die App unterstützt alle wesentlichen Prozesse von der Tourenplanung über Kundenbesuche und Berichtswesen bis hin zur Steuerung und Analyse der Vertriebsaktivitäten.

„Die Tourenplanung mit dem alten Karteikartensystem war von viel Papierkram, nicht aktuellen Daten und langen Suchzeiten geprägt. Mit dem neuen System macht die Vorbereitung richtig Spaß!“, freut sich Wolfgang Westphal. Heute gibt der Verkaufsleiter z.B. einen Ort in sein iPad ein und kann sofort nach Kunden in der Region filtern. Hilfreiche Verknüpfungen zu Artikeldatenbank, Lagerbeständen, Besuchshistorie oder Umsatzzahlen beschern eine große Zeitersparnis und Informationsvorsprung.

„Die Tourenplanung machen wir mit L-mobile jetzt 50% schneller“, berichtet Herr Westphal. Auch das Berichtswesen konnte wesentlich effizienter gestaltet werden. Noch im Auto führt die mobile CRM-Lösung per Anklicksystem bequem durch die Erstellung des Berichts. „Früher haben wir die Besuchsberichte samt Bestellschein handschriftlich erfasst und per Post an den Innendienst geschickt. Heute legt die Lösung alle Berichte sofort in Infor ab.“

Die Vorteile auf einen Blick

- Aktuelle und transparente Dateneinsicht für alle zugriffsberechtigten Mitarbeiter in Außen- und Innendienst
- Schlanke Administration der Vertriebsaußendienstprozesse
- Ermöglichung von Bestandsabfragen im Außendienst
- Schnellerer Durchsatz vom Bestellschein bis zum Rechnungsbeleg
- Verbesserte Kundenorientierung durch Online-Auskunft beim Kundenbesuch
- Analyse- und Steuerungsmöglichkeiten auf Basis reibungsloser Informationsflüsse



„Ich möchte unsere mobile CRM-Lösung nicht mehr missen! Die Aktualität der Daten, die Zeiteinsparnis und der bequeme Zugriff auf alle vertriebsrelevanten Infos wie Lagerbestände oder Umsätze machen so manchen Kollegen neidisch.“

Wolfgang Westphal

Verkaufsleiter im Außendienst
Dr. O.K. Wack Chemie GmbH

Auftragserfassung

L-mobile

Wolfgang Westphal | Verkaufsleiter | Infor

Bestellung

Gründungsleiter
Klein, Arthur Dr. 37 11637 Duden
Arthur Dr. 37
11637 Duden

Neue Position
Artikel: Beschreibung: VL Stück Master Artikel

Artikel	Beschreibung	VL	Stück	Master	Artikel
3143	Motorrad Total Remont. 1.000 ml (V6 6 Stroke)	0	00		Löschen
3228	Motorrad Total Remont. 1.000 ml (V6 12 Stroke)	0	00		Löschen
3310	Motorcycle Total Cleaned. 100 ml (V6 12 Stroke)	0	72		Löschen
3363	Prospektrahmen, inkl. Paper (V6 1 Stroke)	0	0		Löschen

Lieferadresse
Klein, Arthur Dr. 37 11637 Duden

Rechnungsadresse
Klein, Arthur Dr. 37 11637 Duden

Frachtwert:

Bestelldatum: Lieferdatum:

Bemerkung
Anlieferung vor 08:00 h

Speichern Abschließen Zurück

Fazit

Mit dem CRM iPad profitiert Dr. O.K. Wack Chemie von einer rundum transparenten und effizienten Informationsverarbeitung im Vertriebsaußendienst. Das alte manuelle Karteikartensystem wurde inzwischen nahezu vollständig durch die mobile Lösung absorbiert.

Alle Daten sind jetzt stets topaktuell, nur wenige Klicks entfernt und darüber hinaus auch für Analyse- und Steuerungszwecke nutzbar. Die mobile Lösung gestaltet dabei nicht nur die Tourenplanung und das Besuchsberichtswesen wesentlich einfacher, sondern sorgt auch für einen schnelleren Durchsatz von der Bestellung bis zur Rechnungslegung. „Die mobile Anbindung hat vor allem unsere Außendienstmitarbeiter stark entlastet. Durch den Online-Zugriff auf alle relevanten Daten im Feld wie Bestände, Liefertermine oder Umsätze hat sich zudem gleichzeitig unser Kundenauftritt weiter professionalisiert“, bilanziert IT-Leiter Norbert Kellermann.

Auch die gemeinsame Projekt-Implementation mit L-mobile hebt Herr Kellermann hervor: „Aufgrund unserer guten Planung im Vorfeld, konnte das Projekt 1:1 umgesetzt werden. Zeit-, Budget- und Leistungsrahmen haben auf den Punkt gepasst.“

Technologie

ERP	Infor Blending
Geräte	iPad
Funktechnik	GPRS
Technologie	Web Applikation

