

Unternehmensdaten überall auf Knopfdruck:

Bei Bayernland ist der Informationsfluss zwischen Innen- und Außendienst „erste Sahne“



»Uns verbindet eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. In allen Fragen rund um die IT fühlen wir uns stark beraten. So auch diesmal. Das Vertrauen in die Produkte von Fujitsu Siemens Computers könnte somit nicht größer sein.«

Hermann Wild, IT-Leitung, Bayernland eG

→ Anwender

Bayernland eG,
Nürnberg

www.bayernland.de

→ Aufgabe

Einführung einer CRM-Lösung mit mobilen Endgeräten für den Außendienst

→ Lösung

30x LIFEBOOK T

CRM System
CompAS Consumer

Projektpartner
CompAS GmbH

Die Außendienstorganisation von Bayernland ist national tätig und umfasst zwei Verkaufsbüros. Sowohl von diesen Niederlassungen aus als auch direkt über die Konzernzentrale in Nürnberg werden sämtliche Vertriebsaktivitäten gesteuert. Um den Informationsfluss zwischen Innen- und Außendienst zu optimieren und eine Datenkongruenz unabhängig von Zeit und Ort herzustellen, initiierte der Kunde die Einführung einer CRM-Lösung. Die CompAS GmbH lieferte dafür das Know-how des Spezialisten und eine auf Bayernland spezifisch abgestimmte Software. Mit den LIFEBOOKs T entschied sich der Kunde für beste Mobiltechnologie von Fujitsu Siemens Computers. Das LIFEBOOK T, das Notebook und Tablet PC in einem ist, unterstützt den Vertrieb auf Schritt und Tritt.

Die Milchprodukte machen's

Die Bayernland eG wurde 1930 in Nürnberg gegründet. Und dort im Fränkischen befindet sich auch heute noch die Konzernverwaltung und die Vertriebszentrale des genossenschaftlichen Unternehmens. Bayernland verantwortet die weltweite Vermarktung sowohl der aus eigenen Herstellungsbetrieben stammenden Milchprodukte als auch die der angeschlossenen Molkereien. Die Distribution der köstlichen Produkte wie z. B. Naturkäse, Schmelzkäse und Butter erfolgt über zwei Verkaufsbüros. Produziert wird in Nürnberg, Fürth und Lindenberg. Das Unternehmen beschäftigt ca. 700 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2004 einen Konzernumsatz von über 700 Mio. EUR.



Vorteile für Bayernland

- Transparenz aller Vertriebsinformationen im Unternehmen
- Branchenspezifische Datenaufbereitung
- Auswertungen auf Knopfdruck
- Mehr Effizienz beim mobilen Arbeiten
- Leistungsstarke Notebook-Technologie

Produkt-Highlights LIFEBOOK T

- Robustes und dennoch leichtes Convertible
- Display-Drehung um 180° macht aus dem Notebook einem vollwertigen Tablet PC mit Stift
- 12,1-Zoll TFT-XGA Display mit neuer Screen-technologie
- Port Replicator für einfachsten Anschluss von Zubehör
- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie mit Wireless LAN
- Energiesparender Intel® Pentium® M Prozessor
- Modularer Schacht für z. B. zweite Festplatte

Laufend mehr Aktualität, Effizienz und Transparenz

Mit „Alles in Butter“ sollte sich nach den Vorstellungen der Bayernland-Verantwortlichen auch die interne Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und seine Präsenz im Lebensmitteleinzelhandel beschreiben lassen. Darum plante der Kunde, den Informationsfluss innerhalb des Unternehmens sowie die mobilen Arbeitsbedingungen für seine Vertriebsbeauftragten weiter zu verbessern. Denn seiner Einschätzung nach waren die Vertriebsinformationen noch zu unübersichtlich und zu unstrukturiert und infolgedessen der Wissenstand bei den Mitarbeitern im Innen- und Außendienst zu uneinheitlich. Also beauftragte Bayernland die CompAS GmbH mit einem Optimierungsprojekt, das die Einführung einer Customer Relationship Management (CRM)-Lösung zum Ziel hatte. Der IT-Dienstleister betreut das Unternehmen schon seit vielen Jahren, ist spezialisiert auf CRM-Systeme im Konsumgüterbereich und verfügt mit der Eigenentwicklung CompAS Consumer über eine praxisbewährte Software. Doch weil ein CRM-System zur richtigen Entfaltung ein genauso leistungsstarkes mobiles Endgerät braucht, durchsuchte der Kunde den Markt der Tablet PCs und fand im LIFEBOOK T von Fujitsu Siemens Computers das perfekte Arbeitsmittel zur Optimierung seiner Vertriebsprozesse.

Zwei Neue im Vertrieb: LIFEBOOK T mit CRM-System CompAS Consumer

Das Erscheinungsbild der Bayernland-Vertriebsmannschaft auf ihrem Weg zum Kunden hat sich verändert. Heute hat der Außendienstmitarbeiter einen sehr robusten, vielseitigen und wendigen Begleiter an seiner

Seite: das LIFEBOOK T. Es eröffnet ihm zeit- und ortsunabhängigen Zugang zu Informationen aller Art: über Artikel im Sortiment, geplante Aktionen für Produkteinführungen, aktuelle Auswertungen von Umsatz- bzw. Absatzdaten, neue Listungen sowie alles, was für ein Kundengespräch von Bedeutung und für die Geschäftsbeziehung förderlich sein kann. Und selbst wenn der Vertriebsmitarbeiter einen handschriftlichen Vermerk machen muss, ist das mit dem LIFEBOOK T leicht möglich. Das Convertible lässt sich durch Drehung des Displays von einem Notebook in einen Tablet PC mit Stifteingabe verwandeln. Diese Flexibilität macht sich auch dann sehr gut, wenn der Vertrieb Präsentationen beim Kunden abhalten muss. Die brillante Darstellungsqualität des Displays verstärkt den guten Eindruck. Dass die Unternehmensdaten überhaupt auf Tastendruck mit dem LIFEBOOK T abrufbar sind, bewirkt das auf die kundenspezifischen Anforderungen abgestimmte CRM-System. CompAS Consumer wurde in die bei Bayernland vorhandene und auf Servern von Fujitsu Siemens Computers betriebene SAP-Umgebung integriert und ist an die zentrale CRM-Datenbank Sybase SQL Anywhere angebunden. Die inhaltliche Verknüpfung mit der ERP-Software sorgt dafür, dass jede Vertriebsinformation über Kundengespräche, Preise, Facings, Distribution und Zweitplatzierungen in der CRM-Lösung festgehalten werden kann. Nicht nur der Außendienst zieht daraus einen großen Mehrwert. Für die Verkaufsbüros und die Unternehmenszentrale bildet das die Grundlage für ihre Analysen.

→ Kontakt

Fujitsu Siemens Computers
Wolfgang Moschell
Colmberger Straße 2
90451 Nürnberg
Telefon +49 (0) 911 962 1767
wolfgang.moschell@fujitsu-siemens.com

CompAS GmbH
Jens Armbrüster
Joseph-Dollinger-Bogen 7
80807 München
Telefon +49 (0) 89 5439 676
info@compas.de

Fujitsu Siemens Computers GmbH,
Rathausplatz 3-7, D-61348 Bad Homburg,
Telefon +49 (0) 61 72 1 88-00
www.fujitsu-siemens.de/casestudies

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere für Patente, Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster. Liefermöglichkeiten und technische Änderungen vorbehalten. Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann.

© Fujitsu Siemens Computers, 11/2005, Printed in Germany