

USER STORY ARDAU WEINIMPORT GMBH



WEIN



FEINKOST



<p>ARDAU WEINIMPORT GmbH DE 53842 Troisdorf https://shop.ardau.de</p> <p>Planung von 10 Vertriebsmitarbeitern</p> <p>Branche: Wein & Feinkost ERP: BüroWare Einführung: 2015 App Module: Sales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitersparnis für Außendienst • Direktanbindung an das ERP System • Effizienterer Vertriebsinnendienst • Gute, schnelle Projekt-Einführung • Positive Kunden-Rückmeldung
---	--

Die Fragen wurden durch Herrn Fürbach, Marketingleitung von ARDAU im Jahr 2024 beantwortet.

Nexti: wie haben Sie früher gearbeitet?

Vor der Einführung waren wir noch ganz „klassisch“ mit Stift und Papier unterwegs. Die Bestellformulare wurden von unserem Außendienst per Hand vor Ort beim Kunden ausgefüllt und per Fax bzw. per Email an unseren Innendienst geschickt. Leider hatte der Außendienst dabei keinerlei Informationen zum und über den Kunden an der Hand. Vor allem, wenn es sich um neue Kunden handelte. Aber auch bei „alten“ Kunden, die regelmäßig besucht wurden. Dies war sehr aufwendig, da man sich zum Termin sehr gut vorbereiten musste, das sehr viel Zeit in Anspruch nahm.



Außerdem war es für unseren Innendienst sehr mühsam, denn alle Bestellungen und Informationen rund um den Kunden mussten manuell in unserem ERP-System erfasst werden, um dann Rechnungen zu schreiben. Die verschiedenen Vorgänge waren arbeitsintensiv und fehleranfällig. Deshalb haben wir eine digitale Lösung gesucht.

Nexti: Was hat Sie zum Einsatz einer mobilen Verkaufs-Software bewogen??

Wie bereits oben beschrieben, war der gesamte Verkaufsprozess sehr aufwendig. Wir haben uns eine Lösung gewünscht, die dem Außen- und Innendienst die Arbeit erleichtert und Zeit einspart und eine Schnittstelle zu unserer ERP Lösung bietet, damit die Daten direkt übernommen werden, so dass keinerlei manuelle Arbeiten mehr nötig waren.

Nexti: Wie sieht der Ablauf heute aus??

Unser Außendienst besucht die Kunden, um noch einmal auf die neuesten Produkte und Aktionen hinzuweisen, die bereits per WhatsApp und Newsletter vorgestellt wurden. Er hat alle Produkte und die dazugehörigen Daten, wie Produktbilder, Informationen oder Weinexpertisen virtuell dabei. Die Auftragserfassung geht dann sehr schnell. Der Außendienstmitarbeitende checkt die Verfügbarkeit der Produkte und generiert vor Ort den Auftrag zur Unterschrift. Voll automatisiert wird die Auftragsbestätigung erstellt, die Daten ins ERP übergeben und der gesamte Bearbeitungsprozess inkl. Versand ausgelöst. Das war nicht nur für uns, sondern auch für die Kunden eine Zeitersparnis.

Nexti: Welche Herausforderungen gab es bei der Umstellung/Einführung? Gab es Widerstände?

Bei der Einführung einer neuen Software und dem Ablösen alter „Arbeitsmethoden“ gibt es meines Erachtens immer Bedenken. Wir hatten allerdings kaum Herausforderungen und Widerstände, da das verwendete iPad als einfacher in der Handhabung und als „cooler“ erachtet wurde als die ebenfalls kurz vorher eingeführten Notebooks. Marketing und der Innendienst betreuten das Projekt und standen mit Rat und Tat nach der Schulung zur Seite. Wir konnten feststellen, dass sich die Kollegen auch untereinander sehr gut halfen, so dass die Einführung problemlos war.

Nach kurzer Zeit hat dann alles tadellos funktioniert.



Nexti: Welche Vorteile haben Sie jetzt seit der Einführung der App?

Ganz klar: Wesentlich weniger „Vorarbeit“ für den Außendienst. Der kann jetzt ständig unterwegs sein, da er alle Sekundendaten der Kunden sofort abrufen kann. Dazu haben sich Analysen - wie z.B. Lagerbestand - um ein Vielfaches vereinfacht und der Innendienst ist beträchtlich entlastet worden: Die gesamte manuelle Arbeit entfällt.

Nexti: Gibt es noch etwas was Sie sich wünschen würden?

Wir sind sowohl mit der Einführung als auch mit dem Produkt von nexti sehr zufrieden. Es erleichtert uns die Arbeit in einem doch sehr umkämpften B2B Markt. Es gibt ein paar wenige Wünsche, die wir wie immer über das Systemhaus unseres Vertrauens an nexti herantragen werden. Vielleicht werden diese mal Standard und helfen anderen Unternehmen. Wer weiß...