



## piaX<sup>®</sup> CRM im globalen Einsatz

*Effizientes Kontakt- und Projektmanagement für erfolgreiches  
Prozesshandling bei NetterVibration!*

Weltweit profitieren Kunden der NetterVibration von den ausgeklügelten Lösungen im Bereich der Vibrationstechnik. Die hohe Anwendungskompetenz und das Qualitätssiegel „Made in Germany“ kommen bei den Weltmarktführern aus der Chemie-, Bau- oder Maschinenbauindustrie besonders gut an. Dabei können die innovativen Industrie-Vibratoren zum Fördern, Lockern oder Sieben von Bulkwaren und zum Verdichten von Beton extremen Bedingungen ausgesetzt werden.

Das erfolgreiche Traditionsunternehmen mit Hauptsitz in Mainz-Kastel hat eigene Niederlassungen in der Schweiz, Polen, Spanien und Australien. Darüber hinaus beraten und betreuen qualifizierte Vertretungen in mehr als 30 Ländern Netter Kunden auf globaler Ebene. Für den 360°-Überblick der Kundenbeziehungen nutzt Netter bereits seit 10 Jahren die offlinefähige CRM Softwarelösung piaX der mobileBlox GmbH.



### Kurzinfo zum Projekt:

- Kunde: NetterVibration
- Einsatzbereich: Vertrieb
- ERP-System: proALPHA 7.1
- Branche: Maschinen- & Anlagenbau
- Projektdaten: Im Einsatz seit 10/2009



### Ausgangssituation & Herausforderung

Existierender Klassiker: Das professionell entwickelte Produkt stützt den wachsenden Erfolg eines Unternehmens. Mehr Mitarbeiter, Kontakte und Aufträge mit speziellen Anforderungen: Geschäfte, die die Landes- und Kontinentalgrenzen überschreiten. Mehr Verantwortung für die Unternehmensleitung. Die positive Entwicklung und der daraus entstehende internationale Erfolg der NetterVibration sind auf harte Arbeit und durchdachte strategische Entscheidungen zurück zu führen. Eine davon ist die erfolgreiche Kooperation mit der mobileBlox GmbH bzw. der Einführung der mobilen Softwarelösung piaX CRM seit 2009.

## piaX<sup>®</sup> CRM im globalen Einsatz

*Referenzbericht zum erfolgreichen  
Prozesshandling bei NetterVibration*



Die damalige Herausforderung bestand darin, die Schnelligkeit des 21. Jahrhundert zu erkennen und entsprechend etablierte Geschäftsprozesse auf das Next Level anzuheben. Die interne Kommunikation, steigende Datenmengen und umfangreichere Projekte haben eine technisch effiziente Lösung gefordert.

Dabei richtete sich der Fokus besonders auf ein synchronisiertes Arbeiten zwischen dem Innen- und Außendienst, dem Erfassen projektrelevanter Informationen innerhalb proALPHA inklusive deren Belege und Firmendokumente – ohne Dateninkonsistenz! Hinzu kam die Hürde der Akzeptanz der eigenen Mitarbeiter bei der Einführung einer neuen Software.

### Die Lösung

Unterstützt von piaX CRM werden Kontakt- und Projektdaten auf allen Ebenen erfasst: Meetings vereinbart, E-Mail-Verläufe archiviert und Termine abgesprochen. Als entscheidendes Bindeglied hilft piaX CRM Informationen aus proALPHA online und offline zu bündeln, zu kanalisieren und 24/7 übersichtlich darzustellen. Besonderes Augenmerk der NetterVibration lag dabei auf der Erstellung von Besuchsberichten und das Bereitstellen jener Informationen für alle Beteiligten.

### Realisierte Erfolge

Selbstverständlich betraf dieser Aspekt auch die Einführung von piaX in 2009. Der Mehrwert der Software war schon damals offensichtlich. So zahlte sich der Vertrauensvorschuss der NetterVibration gegenüber dem frisch geformten Team von mobileBlox, bereits im Gründungsjahr aus. Anfänglich technische Probleme wurden konstruktiv kommuniziert und entsprechend schnell gelöst. Seither stärken kontinuierliche Funktionserweiterungen, Weiterbildungen und Individualanpassungen die Kooperation beider Unternehmen.

## piaX® CRM im globalen Einsatz

*Referenzbericht zum erfolgreichen  
Prozesshandling bei NetterVibration*



piaX hat den wachsenden Anforderungen standgehalten. Seit der Einführung von piaX CRM inklusive DMS konnten nicht nur mehr Besuchsberichte bearbeitet und eingepflegt werden – die Qualität der Berichte verbesserte sich ebenfalls. Dadurch wurde weiteres Potential geschaffen, die Besuchsplanung zu optimieren und das in proALPHA projektorientierte Arbeiten effizienter zu gestalten.

Mit der neu einheitlichen Datenstruktur inklusive bidirektionaler Schnittstellen sorgte piaX für die Ablösung der ursprünglich intern entwickelten Datenbank. Dadurch reduzierte sich der interne administrative Pflegeaufwand. Gleichzeitig wurde die Qualität des Informationsaustauschs zwischen Innen- und Außendienst sowie externen Kontakten spürbar verbessert.



Ganz nebenbei zeichnete sich nicht nur der ökonomische Mehrwert ab. Durch die Reduzierung von Verbrauchsmaterialien und den Verzicht auf altbewährte Versandoptionen freut sich die NetterVibration auch, den ökologischen Aspekt zu optimieren.

Hinzu kommt der Abruf von Businessintelligence-Informationen. Die in piaX integrierten Listen und Übersichten gewähren nicht nur der Unternehmensleitung Einsicht in Kennzahlen. Weitere vertriebsrelevante Informationen, Verantwortlichkeiten und Teilestatistiken stehen den entsprechenden Mitarbeiterinnen zur Verfügung.

Mit Wiedervorlagen und Interpretation in den proALPHA Workflow zu Vertriebsprojekten oder einzelnen Aktionen wird jeder Mitarbeiter in seiner täglichen Arbeit unterstützt. Das sorgt für ein unabhängiges und selbstständiges Arbeiten in einer einheitlichen Datenbasis.

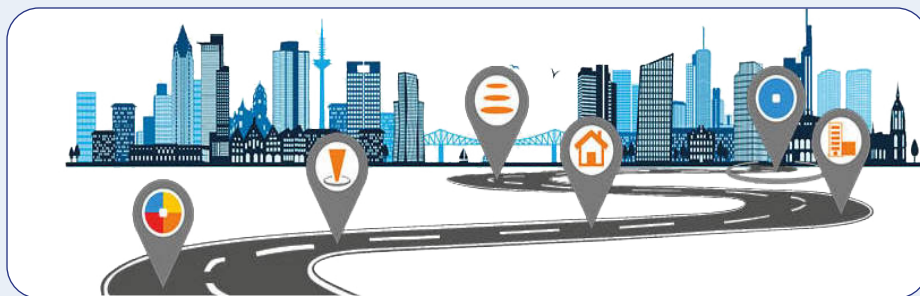
# piaX® CRM im globalen Einsatz

Referenzbericht zum erfolgreichen  
Prozesshandling bei NetterVibration

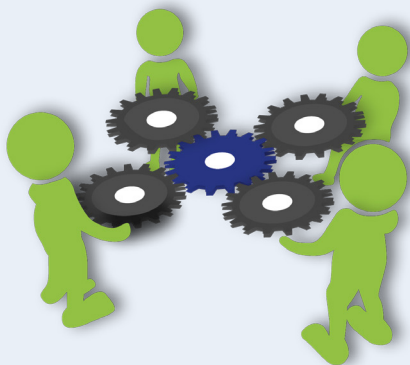


## Fazit und Ausblick

Die NetterVibration bleibt auch im Jahre 2019 piaX treu und absolviert das inzwischen vierte Versions-Update. Von besonderem Interesse ist dabei die vereinfachte Verknüpfung der Belege und einzelner Kontakte (inklusive Ansprechpartner), die neue piaX Teilestatistik sowie der optimierten piaX-proALPHA Synchronisationsablauf.



Vorausschauend freut sich der international führende Hersteller und Dienstleister im Bereich der Vibrationstechnik auf die piaX Tourenplanung in 2020. Diese ermöglicht dem Vertrieb, mit Hilfe der integrierten Umkreissuche und Routenplanung Kundenbesuche nach relevanten Merkmalen zu organisieren.



## Die Vorteile im Überblick

- ✓ Erweiterung des proALPHA CRM Standards
- ✓ Mehrmandantenfähigkeit
- ✓ Analytische Funktion & Grafische Darstellung
- ✓ 360° Überblick der Kundenbeziehung
- ✓ Auswahllisten und Filtermöglichkeiten

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem proALPHA-Partner oder auf unserer Internetseite: [www.mobileblox.com](http://www.mobileblox.com)

