



piaX[®] CRM im globalen Einsatz

Referenzbericht zum Einsatz des mobileBlox Moduls piaX[®] CRM

bei der Theben AG, Haigerloch (DE)

Die Theben AG liegt, in Haigerloch in Baden-Württemberg. An dem dort stationierten Hauptsitz wurden schon vor knapp 100 Jahren revolutionäre Standards geschaffen. Zur Theben-Gruppe gehören zehn Tochtergesellschaften, die in über 60 Länder liefern, und insgesamt 700 Mitarbeiterinnen beschäftigen. Kunden der Theben AG freuen sich über eine modernste Produktpalette von Smart Home Systeme, digitalen und analogen Zeitschaltuhren, Bewegungs- und Präsenzmeldern, Raum- und Uhrenthermostaten sowie Komponenten für die KNX-Gebäudesystemtechnik.



Kurzinfo zum Projekt: **theben[®]**

- Kunde: Theben AG
- Branche: Elektrotechnik
- Einsatzbereich: Vertrieb
- ERP-System: proALPHA 6.1
- Projektdaten: Im Einsatz seit 12/2009



Ausgangssituation & Herausforderung

Die Theben AG hat sich im Bereich Elektrotechnik für Reiheneinbaugeräte zum Marktführer gemausert. Marktführer werden ist das Eine, Marktführer bleiben das Andere. Mit diesem Antrieb kam es zum Schulterschluss zwischen mobileBlox GmbH und der Theben AG. Diese Zusammenarbeit besteht im engsten Vertrauen bereits seit 2009. Mit dem Erfolg und im Zuge der Globalisierung weltweit wurde das Bedürfnis größer, das Kontaktmanagement effizienter zu gestalten. Die Beziehung zu den Kunden und Partnern wurde schon immer mit hoher Priorität gepflegt. Allerdings bot die herkömmliche Datenpflege und das Kontaktmarketing nur eingeschränkte Möglichkeiten. Die damalige IT-Leitung unter Herr Ringwald, stand vor einer Herausforderung: Weg von doppelter Datenhaltung und hin zu einer einheitlichen Erhebung der Kundendaten im ERP System proALPHA, MS Outlook und auf mobilen Endgeräten. Ist diese Herangehensweise erstmal implementiert, führt sie unweigerlich zu optimierten Verkaufsmöglichkeiten bedingt durch ein größeres Marktwissen.

Referenzbericht zum Einsatz von piaX CRM Modul bei Theben AG



Dabei macht es keinen Unterschied ob es um den Innen- oder Außendienst geht - die Software soll allen Mitarbeitern eine optimierte Datenhaltung ermöglichen. Für die Theben AG war es essentiell wichtig, dass eine Software gefunden wird, die diese Bedingungen erfüllt. Unterm Strich stand das Ziel, den Vertriebsprozess einheitlich zu optimieren.

Die Lösung

Um den Anforderungen gerecht zu werden, reicht das angewandte ERP- System proALPHA allein nicht mehr aus. An entscheidender Stelle verhilft mobileBlox GmbH zum gewünschten Erfolg. Mit seinem eigens entwickelten Modul piaX CRM verhilft der Softwareentwickler aus Leipzig als langjähriger Partner der proALPHA AG die Interessen aller Parteien zu vertreten.

Das Resultat der engen Zusammenarbeit ist die erfolgreiche Anwendung von piaX CRM inklusive des dazugehörigen DMS-Systems. Und das läuft nach einem bewährten Schema: Vertriebsprojekte werden definiert und mit Hilfe von Freitextfeldern, Abschlusswahrscheinlichkeiten, Status, Ansprechpartnern, Wettbewerbern und zugeordneten Angeboten gefüllt.

Untergeordnete Vertriebsaktionen, in denen die Vertriebsprojekte mit Infos zu Meetings, E-Mail Verläufen, Terminen usw. spezifiziert werden, können die gesamte Belegkette im proALPHA abbilden, inklusive der dazugehörigen Dokumente. Die Mitarbeiter der Theben AG haben so die Möglichkeit, Dokumente aus dem DMS z.B. von abgelegten Angeboten oder vom letzten Auftrag offline einzusehen und einander zur Verfügung zu stellen – Kommunikation und Dokumentation werden vom Innen- und Außendienst jederzeit gesteuert, ohne dass Medienbrüche oder doppelte Datenhaltung entsteht.

Realisierte Erfolge

Neue externe Software stößt bei den Mitarbeitern zunächst häufig auf Ablehnung. Nicht so das piaX CRM Modul. Die entscheidenden Instanzen der Theben AG haben von Beginn an den potenziellen Erfolg erkannt. Auch im Außendienst hat das Modul Akzeptanz erreicht und wird als unterstützendes Instrument verstanden.

Referenzbericht zum Einsatz von piaX CRM Modul bei Theben AG



piaX hat es der Theben AG ermöglicht, eine hohe Transparenz bei komplexen Projekten zu schaffen. Beteiligte Mitarbeiter können seither im Projekt jederzeit online und offline auf relevante Daten zugreifen und diese verwalten. Dies erleichtert vor allem die Arbeit des Außendienstes, da die doppelte Datenpflege dank der bidirektionalen Synchronisation mit proALPHA wegfällt. Darüber hinaus können trotz längerer Kommunikationspause gezielte Kundenansprachen stattfinden, Terminabsprachen geplant oder Kontaktpflege betrieben werden.

Fazit und Ausblick

Aus Sicht von Anwendern und Administratoren seitens der Theben AG sowie Entwicklern und Beratern von mobileBlox GmbH hat sich nicht bloß die Zusammenarbeit weiterentwickelt. Deutlich wurde, dass besonders die Anforderungen an die Software gewachsen sind. Gemeinsam wurde z.B die Weiterentwicklung einer Objektdatenbank definiert und erreicht. Mit Blick in die Zukunft sollen noch höhere Anforderungsprofile definiert und weitere Herausforderungen gemeistert werden.



Die Vorteile im Überblick

- ✓ Vollständige Integration in proALPHA
- ✓ Schneller Zugriff auf Informationen
- ✓ Auswertbare Daten
- ✓ Überblick über Bearbeitungsstand
- ✓ Zuweisung von Aufgaben über den Aktivitätenmonitor
- ✓ Objektlisten mit wichtigen Informationen zum Objekt
- ✓ Zuordnung von Beteiligten zum Objekt/Vorhaben

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem proALPHA-Partner oder auf unserer Internetseite: www.mobileblox.com

