



AMANN GROUP

Überblick

Land: Deutschland

Branche: Industrie

Unternehmen

Seit mehr als 150 Jahren entwickelt und liefert die Amann & Söhne GmbH & Co. KG Näh- und Stickgarne an die Mode-Branche und lederverarbeitende Industrie, adressiert aber auch das breite Spektrum technischer Anwendungen vom Arbeitsschutz über Filter- und Reinraumtechnologien bis zur Automobilindustrie. Das Unternehmen arbeitet an 90 Standorten weltweit und beschäftigt insgesamt 1.500 Mitarbeiter, davon 500 in Deutschland. Von den 140 Mio. € Gesamtumsatz werden zwei Drittel im Ausland erzielt.

Ausgangssituation

Bislang arbeitete Amann mit einer selbstentwickelten Outlook-Lösung, die über eine Schnittstelle zu SAP verfügte.

Lösung

awisto entwickelte mit ihrer Handelslösung auf Basis von Microsoft Dynamics CRM eine mehrsprachige Applikation, die über eine Schnittstelle zu SAP verfügt, Outlook integrieren kann und vor allem anpassbar ist.

Nutzen

Nach sechs Monaten Einführungszeit arbeiten die Standorte Deutschland, Österreich, Polen, Rumänien und die Niederlande mit der Lösung von awisto – davon allein in Deutschland 55 Vertriebsmitarbeiter. Die Lösung wird als gemeinsames Vertriebstool und operatives Hilfsmittel zur optimalen Kundensteuerung im direkten Vertrieb genutzt.

Microsoft Dynamics™ CRM mit SAP-Schnittstelle optimiert die einheitliche Vertriebssteuerung.

„Mit Microsoft Dynamics CRM haben wir mehr Transparenz für die vertriebsstrategischen Entscheidungen sowie für die Kunden- und Marktaktivitäten, neben der Tatsache der weltweiten Vertriebsplattform.“

Michael Vollmer, Verkaufsleiter Europa bei der Amann & Söhne GmbH & Co. KG

Die perfekte Naht – das umschreibt am ehesten das Geschäftsfeld der Amann & Söhne GmbH & Co. KG. Seit mehr als 150 Jahren beliefert Amann mit Näh- und Stickgarne die Bekleidungs- und lederverarbeitende Industrie, hat dieses Absatzfeld aber mittlerweile um ein breites Spektrum an technischen Anwendungen erweitert – von Arbeitsschutz über Filter- und Reinraumtechnologien bis hin zur Automobilindustrie. Unternehmensgründer Alois Amann startete 1854 mit einer Nähseidenfabrik im baden-württembergischen Bönningheim, wo die Firmenzentrale noch heute ansässig ist. Heute sind bei Amann 1.500 Mitarbeiter beschäftigt. Amann ist in über 90 Märkten weltweit vertreten. In Deutschland, Großbritannien, Tschechien, Rumänien und China arbeiten ca. 1.000 Mitarbeiter in der Produktion. Amann Näh- und Stickgarne gibt es mittlerweile in ganz Europa und in weiten Teilen von Asien, Afrika, Australien und Amerika.

Anforderungen

Amann & Söhne war auf der Suche nach einer CRM-Lösung, die als ganzheitliche Vertriebssteuerung weltweit eingesetzt werden sollte. Bisher arbeitete man mit einer selbstentwickelten Lösung in Outlook, die mit einer Schnittstelle zu einem SAP-System ausgestattet war. Und genau hier war das Problem. Denn diese Eigenentwicklung hatte einen Releasestand von Outlook 2007 und hätte nach einem Upgrade auf Outlook 2010 komplett neu entwickelt werden müssen. Eine Schnittstelle zu SAP und eine bessere Unterstützung von Versionswechseln der Software (Releasefähigkeit) waren deshalb die Kernanforderungen für eine neue Lösung. Eine weitere war Mehrsprachigkeit, denn die Lösung sollte auch im weltweiten Vertrieb eingesetzt werden. Michael Vollmer, Verkaufsleiter Europa: *„Ziel war es, eine elektronische Kundenakte zu haben, in der jeder, der mit einem Kunden in Kontakt steht, die Vertriebsaktivitäten dokumentiert. So bekommt man schnell einen Überblick über den Status Quo beim Kunden.“* Da sich aber alle Mitarbeiter mittlerweile an die Bedienung von Outlook gewöhnt hatten, suchte man außerdem nach einer Lösung, die kein großes Umdenken erfordern würde.



Weitere Informationen

awisto business solutions GmbH
Mittlerer Pfad 4
70499 Stuttgart
Deutschland
Tel.: 0711 6204374-0
Fax: 0711 6204374-10
E-Mail: info@awisto.de
www.awisto.de



Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0180 5 672330*
Fax: 0180 5 229554*
*0,14 Euro/Min., deutschlandweit,
Mobilfunkgebühren können abweichen

Lösung

Bei der Suche nach der geeigneten Lösung wurde man im Februar 2009 fündig und entschied sich für die awisto Handelslösung auf Basis von Microsoft Dynamics CRM, denn sie erfüllte viele Anforderungen, die für Amann wichtig waren, von Haus aus. Eine wichtige Kernkomponente für das Projekt war die leistungsstarke awisto SAP-Schnittstelle. Durch die Unterstützung mehrerer Sprachen und Zeichensätze von Microsoft Dynamics CRM, wie beispielsweise chinesische Schriftzeichen, kann die Lösung weltweit eingesetzt werden. Zudem kann aufgrund der Realeasefähigkeit Microsoft Dynamics CRM als strategisches, schnelles und transparentes Produkt neben dem SAP-System eingesetzt werden. Ein weiterer Vorteil ist die einfache Bedienung der Lösung. Microsoft Dynamics CRM synchronisiert mit dem komplexen SAP-System, das heißt, der Mitarbeiter arbeitet in der intuitiven CRM-Umgebung, die er von Outlook her kennt und muss nicht erst langwierig in das SAP-System eingearbeitet werden. Das bedeutet eine ungeheure Zeitersparnis. *„Die CRM-Oberfläche ist stark intuitiv zu bedienen“*, sagt Günter Groh, der CRM-Projektleiter bei Amann.

Mit der awisto business solutions GmbH fand man schließlich den idealen Partner für die Umsetzung des Projektes. Für awisto sprach nicht nur die langjährige Erfahrung generell, sondern vor allem, dass das Unternehmen bereits Erfahrung in der Implementierung von SAP-Schnittstellen und Referenzen aufweisen konnte. Außerdem konnte die awisto Lösung in der Standardversion schon die meisten der Anforderungen von Amann abdecken. Vor allem eine Funktion überzeugte Amann: Besuchsberichte und Kundenstammbblätter sollten auf Knopfdruck erstellt und als PDF per E-Mail versendet werden können. Mit der awisto OfficeIntegration war das problemlos möglich. Die integrierte PDF-Schnittstelle, mit der in SAP generierte PDFs direkt in Microsoft CRM übergeben werden und als Notiz an den jeweiligen Kunden angehängt werden können, war ein weiterer Vorteil der awisto Lösung. *„Das spart Zeit und Aufwand“*, bestätigt Günter Groh.

Nutzen

Insgesamt sechs Monate dauerte die Einführung von CRM und überzeugt seitdem in der täglichen Nutzung in den Standorten in Deutschland, Österreich, Polen, Rumänien und in den Niederlanden. Tagtäglich werden dort Kundenstammdaten und Kundenbeziehungen direkt aus SAP mit CRM synchronisiert. Zusätzlich werden Kundenumsätze und Kundenkonditionen in das neue System übernommen und können zur schnelleren Entscheidungsfindung genutzt werden. Aber CRM wird nicht nur als Kommunikationsplattform genutzt, sondern dient auch als ideales Werkzeug zur Wettbewerbsanalyse, denn Wettbewerbsinformationen lassen sich direkt aus CRM auslesen. *„Wettbewerbsanalysen sind so per Knopfdruck möglich“*, schwärmt Markus Großelohmann, Verkaufsleiter Industrie Deutschland. Ein echter Vorteil. Die Vertriebsaußendienstmitarbeiter werden in ihrem jeweiligen Bezirk ständig über Preiskonditionen, Umsatzvergleiche und Besuchsberichte auf dem Laufenden gehalten. Und über die Vergabe von vorher definierten Zugriffsberechtigungen bekommt jeder von ihnen nur die Daten und Informationen, die er wirklich braucht – und vor allem sehen darf. Dementsprechend stehen die Pläne für einen Ausbau der Lösung schon fest: Neben einem weltweiten Rollout ist mit dem neuen CRM-Release 2011 eine Anbindung an Microsoft SharePoint geplant.

Weitere Kundenreferenzen finden Sie unter: www.microsoft.de/kundenreferenzen