

Pressemitteilung

AEBI verbindet Service und zweistufigen Vertrieb im neuen Actricity CRM Portal Release 2.4

Der Schweizer Maschinen- und Fahrzeugbauer Aebi & Co. AG hebt mit dem Umstieg auf das neue Actricity CRM Portal Release 2.4 erstmals auch den Vertrieb auf seine webbasierte Serviceplattform. Die Vertriebsaktivitäten bei Händlern wie Endkunden lassen sich dort strukturiert planen, ausrichten, dokumentieren und auswerten. Zudem bietet die Gesamtübersicht von Vertriebs- und Serviceinformationen bessere Verkaufsansätze in beiden Bereichen. Das auch ergonomisch erneuerte Actricity Portal wird mit der eingesetzten Unternehmenssoftware SAP verbunden und soll im Anschluss, zunächst als reine Serviceplattform, auch auf die internationale AEBI-SCHMIDT-Gruppe ausgedehnt werden.



Eschbach bei Freiburg, 07.07.2008 – Die Aebi & Co. AG mit Stammsitz in Burgdorf (Schweiz) und weiteren Werke in Hochdorf (CH) und Schwanberg (Österreich) entwickelt und produziert seit über 100 Jahren Maschinen und Fahrzeuge für die Landwirtschaft, den öffentlichen Dienst, die Grünflächenpflege und den Winterdienst. Zahlreiche innovative Produkte

kennzeichnen die Firmengeschichte, von der ersten Kugellager-Mähmaschine der Welt bis zum preisgekrönten hydrostatischen Drei-Rad-Geräteträger. Heute verstehen sich die rund 400 Mitarbeiter des Mittelständlers, der seit 2007 zur internationalen AEBI-SCHMIDT-Gruppe (1.600 Mitarbeiter) gehört, als Systemanbieter und „Problemlöser“ für ihre Kunden.

Beratungsleistungen, Kundendienst und Nachverkauf sind angesichts allgemein sinkender Margen bei den Produkten auch für Aebi immer wichtiger geworden. Doch die bis dahin eingesetzte Unternehmenssoftware konnte einen qualifizierten After Sales Service nicht optimal unterstützen. Als Folge wurde im Jahr 2003 das rein webbasierte Actricity CRM-Portal implementiert, um den Kundendienst schneller und effizienter zu gestalten sowie und um das weit verzweigte Händlernetz sowie die Endanwender der Aebi-Maschinen stärker an das Unternehmen zu binden. Etwa 50 interne Mitarbeiter, und mehrere hundert Händler nutzen seither täglich die Actricity-Serviceplattform via Internetbrowser. Mittlerweile werden über 80 Prozent der Ersatzteilbestellungen und über 80% der Garantieranträge online abgewickelt. Die

Dauer der einzelnen Abläufe in Service und Ersatzteilorganisation verkürzt sich im Anschluss erheblich.

Mit dem Wechsel auf das Portal Release 2.4 werden die bisher genutzten Servicemodule um allgemeine Vertriebsdaten und -funktionen in Bezug auf Händler und Endkunden ergänzt. Für die Aebi & Co. AG, deren Vertriebsaussendienst noch auf Excellisten und Telefon- und Faxbestellungen basierte, bedeutet das eine grundsätzliche Neuerung. Alle Planungen, Aktivitäten oder Besuchsberichte des Vertriebs lassen sich jetzt per Interneteinwahl in der zentralen Plattform-Datenbank eintragen, abrufen und zu Controlling-Zwecken auswerten. Mailings können über die Möglichkeit selektiver Kundenanschriften persönlich adressiert und gezielt verteilt werden.

Indem die Informationen aus dem After Sales Service auch dem Vertrieb zur Verfügung stehen und umgekehrt, ergeben sich bessere Verkaufsansätze für beide Bereiche: „Durch die Verbindung der Daten können wir unsere Vertriebspartner und Endkunden qualifizierter beraten und betreuen. Das wird die Umsätze erhöhen“, ist Franz Aeschmann, Leiter Vertriebsinnendienst von Aebi & Co. AG, überzeugt.

Das erneuerte Actricity Portal erfreut seine Nutzer auch mit erheblich besserem Bedienkomfort. Zum Beispiel werden jetzt wesentlich mehr Informationen strukturiert und zeitgleich auf dem Bildschirm dargestellt. Neue Webtechnologien verhindern den ständigen Neuaufbau der Webseiten beim Arbeiten, sämtliche Suchfelder und Listen werden dem jeweiligen Geschäftspartner angepasst. Ein Online-Produktkonfigurator bietet Überblick über das Produkt- und Variantenspektrum und ermöglicht so Online-Direktbestellungen von Endprodukten.

Nach seiner Einführung bei AEBI & Co AG und der Verknüpfung mit der neuen Unternehmenssoftware SAP soll das Actricity CRM Portal 2.4 weltweit auf die gesamte AEBI-SCHMIDT-Gruppe ausgedehnt werden – vorerst nur mit Servicefunktionen. Langfristig wird der Einsatz weiterer Actricity CRM-Module anvisiert. Mit Hilfe der modernen Webtechnologie der Actricity CRM Plattform können dann Marketing, Vertrieb und Service integriert abgebildet und alle Beteiligten vernetzt werden - unabhängig von Ort, Zeit und IT-System.

Zeichen: 4.344 (inkl. Leerzeichen)

Actricity Deutschland GmbH

Actricity gehört zur Codex Holding AG, Rotkreuz / Zug und bedient mit der innovativen, webbasierten 360-Grad Softwarelösung Actricity CRM Portal anspruchsvolle Unternehmen beim Aufbau kundenorientierter Organisationen und Prozesse. Insbesondere für mittlere und

große Unternehmen aus Industrie, Maschinenbau, Elektrotechnik oder aus dem Dienstleistungssektor bietet Actricity eine innovative, skalierbare und zukunftsorientierte Lösung an, die auf einer zentralen Plattform für Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, Support Center, Serviceprozesse sowie Knowledge- und Ersatzteilmanagement aufsetzt. An aktuell vier Standorten in der Schweiz, in Frankreich und Deutschland werden alle für die ganzheitliche Kundenbetreuung nötigen Services bereitgestellt. Mit Actricity CRM Portal erhalten Organisationen ein umfassendes und effizientes Werkzeug zur professionellen Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Organisationen können dank einer weltweiten Vernetzung von Marketing, Service und Vertrieb schneller, nachhaltiger und mit höherer Qualität auf die steigenden Anforderungen des Marktes reagieren.

Abdruck honorarfrei. Bitte senden Sie uns bei Veröffentlichung ein Belegexemplar zu.

Ansprechpartner Vertrieb

Actricity Deutschland GmbH
Herr Dipl. Ing. Benno Scholze
Freiburger Strasse 33
D-79427 Eschbach/Freiburg
Tel.: +49 (0) 7634/ 5070-184
Fax: +49 (0) 7634/ 5070-185
E-Mail: benno.scholze@actricity.de
Internet: www.actricity.de

Ansprechpartner Presse

trendlux pr GmbH
Frau Dipl. Design. Petra Spielmann
Oeverseestraße 10-12
D-22769 Hamburg
Tel. +49 (0) 40-800 80 990-0
Fax +49 (0) 40-800 80 990-99
E-Mail: ps@trendlux.de
Internet: www.trendlux.de