



DeDeSales – Case Study Baier & Schneider, Brunnen, Heilbronn

Baier & Schneider mit DeDeSales und Tablet-PC stärker im Vertrieb

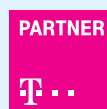


Die familiengeführte Unternehmensgruppe ist mit sieben Standorten und rund 850 Mitarbeitern eines der größten und erfolgreichsten Papier verarbeitenden Unternehmen Europas. 1877 in Heilbronn gegründet, verfügt die Schneider Gruppe – mit ihrer Kernmarke BRUNNEN – über ein umfassendes Sortiment an Schul- und Bürobedarf, Notizbüchern, Kalendern und anderen Papiererzeugnissen.

Die Baier & Schneider GmbH & Co. KG, besser bekannt unter dem Namen BRUNNEN, zählt zu einem der international führenden Anbieter von Papier- und Büroartikeln. Trotz aller Liebe zu Papier stellte sich gerade in der Vertriebstätigkeit heraus, wie hilfreich Software sein kann, um Außen- und Innendienst besser miteinander zu vernetzen, das Auftragsmanagement straffen und mehr Informationen über einzelne Kunden und Aufträge sammeln zu können. Nach einer Live-Präsentation der Lösung sowie individueller Beratung entschied sich BRUNNEN daher für den Einsatz von DeDeSales.

Nach sechs Monaten konnten rund 40 Außendienstmitarbeiter in Deutschland, Frankreich und der Schweiz mit DeDeSales in die Auftragsabwicklung starten, es folgte der Rollout für Frankreich und Skandinavien. Dabei kam es zu keinerlei Schwierigkeiten bei der Einführung: An allen BRUNNEN-Standorten wird mit dem ERP-System von SAP gearbeitet, was die Anbindung von DeDeSales über eine entsprechende Schnittstelle enorm beschleunigte.

Dank DeDeSales konnten nicht nur die Beratungsqualität des rund 90 Mitarbeiter starken Außendienstes verbessert, sondern auch die Prozess-



Herausforderung

Trotz der Liebe zum Papier – für den Vertrieb strebte das Traditionsunternehmen digitalisierte Prozesse an. Ziel war es, die Beratungsqualität durch den Außendienst zu verbessern. Auch sollten interne Zahlen und Kosten transparenter dargestellt werden. Zudem galt es, die Abstimmung zwischen Innen- und Außendienst zu vereinfachen.

Die Lösung

Noch vor Projektbeginn war Brunnen von der Fachkompetenz des DeDeNet-Teams überzeugt und entschied sich für den Einsatz von DeDeSales für sein 90-köpfiges Vertriebsteam in der DACH-Region, Frankreich sowie Skandinavien. Zu den Vorteilen gehören:

- ✓ verbesserte Beratungsqualität durch den Außendienst
- ✓ geringere Prozesskosten
- ✓ besseres Controlling
- ✓ effizienteres Arbeiten und ein steigender Umsatz
- ✓ erhöhte Transparenz zwischen Innen- und Außendienst

kosten gesenkt werden. Auf Grund des einheitlichen CRM-Systems wird die Transparenz zwischen Innen- und Außendienst gefördert und die Zusammenarbeit sowohl im Team als auch mit der Geschäftsleitung optimiert. Ein weiterer wichtiger Punkt: Insbesondere im Außendienst sind auch bei BRUNNEN verstärkt Tablet-PCs im Einsatz, da sich diese zu Präsentationszwecken zum Werkzeug Nr. 1 entwickelt. Bei BRUNNEN sind Desktop-PCs und Notebooks daher nahezu obsolet, was wiederum Kosten spart. Dieses Konzept soll in Zukunft weiter vorangetrieben werden.



Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen DeDeSales-Einsatzmöglichkeiten:

+49 (0)5551-91405-50

info(at)dedenet.de

