

## Übersicht

### Kunde

UIKER-Unternehmensgruppe  
8807 Freienbach, Schweiz

120 Mitarbeiter, 70 User

### Branche

Fabrikation von Antriebselementen und Maschinenteilen. Handel mit technischen Produkten für die Maschinenindustrie.

### Herausforderung

IT-Unterstützung des Vertriebs und Integration der Vertriebsprozesse, Zentralisierung der Stammdaten.

### Greenax Module

- Greenax CRM
- Greenax BDI

### Nutzen

- Transparenz über Prozesse in der Auftragsgewinnung
- Verbessertes Informationsgehalt im Vertriebsaussen- und Innendienst
- Effizientere Kommunikation zwischen Aussen- und Innendienst
- Ortsunabhängiger Zugriff auf alle vertriebsrelevanten Daten

### IT Infrastruktur

- IBM i5
- Windows
- Oracle



## Einfach und höchst flexibel

«Die Entscheidung fiel eindeutig zugunsten von Greenax aus. Die hochflexible Software hat uns mit der leicht zu bedienenden Oberfläche sowie der problemlosen Einbindung in alle bestehenden Systeme überzeugt.»



Michele Corrieri, Geschäftsführer der UIKER Unternehmen

## Unternehmen

Die Schweizer UIKER Unternehmen sind auf Herstellung und Handel mit technischen Produkten für die Maschinenindustrie, insbesondere Antriebselementen und Wälzlagern, spezialisiert. Es werden technisch hochstehende Produkte verschiedenster weltbekannter Marken sowie Erzeugnisse aus eigener Produktion vertrieben. Insgesamt beschäftigt die Unternehmensgruppe rund 120 Mitarbeiter.

## Herausforderung

Qualität und die kontinuierliche Verbesserung von Bewährtem sind die zwei Hauptziele der UIKER Unternehmen. Voraussetzung dafür ist eine intensive Beziehung zu Lieferanten, Partnern und Kunden, was auch durch die eingesetzte IT-Infrastruktur optimal unterstützt werden soll. Schon seit längerer Zeit nutzt die UIKER Unternehmensgruppe mit rund 70 Usern erfolgreich eine IBM i5 basierende ERP-Lösung aus dem Hause Bison zur Auftragserfüllung. Sie ist für den Zugriff über Intranet und Internet ausgerüstet. Greenax soll die Auftragsgewinnung und die bestehende Lösung zur Auftragserfüllung unterstützen.

## Zielsetzungen

- Hohe Integration der Prozesse im Spannungsfeld Aussen- und Innendienst
- Optimierung der Informationen für den Aussendienst
- Erhöhte Effizienz in der Auftragsgewinnung

## Entscheidung

Für Greenax sprechen die übersichtlich gegliederten Geschäftsprozesse, die schnelle und automatische Erfassung der Verkaufsprozesse sowie ein Kontaktmanagement, welches eine lückenlose Kundenbetreuung gewährleistet. Auch die kontinuierliche Aktualisierung des Aktivitätenmanagements ist ein bedeutender Pluspunkt.

## Verkaufsprozesse optimiert

Nach Einführung von Greenax deckt das Modul Greenax CRM (Customer Relationship Management) für die User der UIKER Unternehmensgruppe die gesamten Bereiche Marketing, Leadmanagement, Verkaufsprojekte, Kontaktmanagement, Kundenmanagement, Aktivitätenmanagement sowie die Angebotserstellung und -verfolgung ab. So kann der Aussendienst jetzt direkt vor Ort beim Kunden Produktdaten online abrufen und den Kunden auf Basis aktueller Informationen noch umfassender beraten. Die schnelle und automatische Erfassung aller Vorgänge gewährleistet den Informationsgleichstand aller Beteiligten und verbessert die Koordination zwischen Aussen- und Innendienst.

## Kontaktmanagement

Das Kontaktmanagement liefert Aussendienstmitarbeitenden nebst Adressdaten eine hierarchische Gliederung der Kunden bzw. Unternehmensdaten. Einzelne Organisationen werden verknüpft und ermöglichen eine ganzheitliche Abbildung der Konzernstrukturen und deren Abhängigkeiten.

## Accountmanagement

Das Accountmanagement verbessert die Kundenbetreuung, denn alle einem Kunden zugeordneten Vorgänge wie etwa Angebote, Telefonate oder versandte und empfangene Emails werden lückenlos dargestellt.

## Aktivitätenmanagement

Im Aktivitätenmanagement werden alle Planungsaktivitäten wie Kontakt- und Besuchstermine inklusive der damit verknüpften Prozesse wie etwa ausgehende Korrespondenz, Angebotsstellungen und Besuchsberichte journalisiert. Termin- wie auch Kontaktdaten werden laufend mit Lotus Notes abgeglichen und aktualisiert, damit Aussendienstmitarbeitende jederzeit auch «offline» informiert sind.

## Schneller zum Abschluss

UIKER verwaltet die Verkaufsprozesse neu inklusive aller relevanten Daten. Umfangreiche Auskunftsmöglichkeiten, Informationen und Funktionen geben detaillierten Einblick in alle Geschäftsvorfälle sowie einen Überblick über den Status der einzelnen Verkaufsprozesse.

Automatisch werden Aktivitäten jeweils einem bestimmten Arbeitsschritt und einem bestimmten Sachbearbeiter zugeordnet.

**«Dank Greenax ist unser Aussendienst bestmöglich an den Verkaufsdienst angebunden. Die verbesserte Information und Koordination zwischen den beiden Stellen ermöglicht Verkaufschancen schneller zu erfassen und zum Abschluss zu gelangen.»**



## Fazit

Greenax bietet für die UIKER Unternehmen einen hohen Nutzen:

- Die Auftragsprozesse konnten system- und abteilungsübergreifend vollständig integriert werden
- Zentralisierte Stammdaten erhöhen die Datenqualität
- Integrierte Prozesse erhöhen die Beratungsqualität im Aussendienst und verkürzen den Vertriebszyklus
- Transparente Dokumentation von Kunden, Produkte und Vertriebsaktivitäten

**[www.greenax.com](http://www.greenax.com)**