

Login		Mandant	intermedi : Superuser		Vertrieb / Produktion		S.K.S.	Ranking	Planungskalender																
Währung		100	Monatsübersicht		Firmenübersicht		Vertrieb / Produktion		S.K.S.	Ranking	Planungskalender														
EUR			Einzelpositionsübersicht		Monatsübersicht		Firmenübersicht		S.K.S.	Ranking	Planungskalender														
Vertriebscontrolling			Provisionsabrechnung		Einzelpositionsübersicht		Monatsübersicht		S.K.S.	Ranking	Planungskalender														
Leistungsleistung			Neukunden/reakt.Kunden		Archiv																				
kumulierte Jahresleistung			Neukunden/reakt.Kunden		Archiv																				
OF		OF		Vorjahr		Plan		Umsatz		Anzahl		kum. Ges-		kum. Koop-		Δ Kum. Umsatz		offener		Nicht fakt.		Anzahl		Hoch	
Aktuell		Vorjahr		Wert		aktuell		letzter Tag		Aufträge		Umsatz		Umsatz		- Kum. Plan		Auftr.-Best.		Lieferungen		Aufträge		rechnung	
ter	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
arkus Müller	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
ul Kammer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
mund Braun	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
a Wilkenfeld	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
or Holzner	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
fred Schulz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
nna Franz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0
Stammherr	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0

## Online Außendienst-Informationssystem

### Einführung

Hohe Aufwände und großer Zeitverlust im Vertrieb kommen Unternehmen teuer zu stehen – vor allem beim Vertriebsaußendienst. Ohne systematische Vorbereitung und ohne direkten Datenzugriff vor Ort ist der Vertrieb stark beeinträchtigt. So stehen und fallen die Verkaufsgespräche mit dem Zugang zu aktuellen Kunden- und Lagerdaten, die sich analysieren und strukturieren lassen sollten. – Die hier vorgestellte Lösung zeigt, wie der Vertrieb gezielte Unterstützung bekommen kann.

### Ausgangssituation

Ein Spezialhersteller von Schmierstoffen (u.a. Private Brand Produkte) organisierte früher seinen internationalen Vertrieb wie folgt:

- 1) Der Innendienst filtert regelmäßig Vertriebsdaten im ERP-System MAS 90, druckt sie aus und versendet die jeweiligen Übersichten und Kundendaten per Post an die zahlreichen Außendienst-Mitarbeiter und Vertriebsagenturen weltweit.
- 2) Auf dieser Grundlage führt der Vertriebsaußendienst die Kundengespräche.
- 3) Der Außendienst erfasst Bestellungen manuell und faxt sie zur Zentrale.
- 4) Der Innendienst erfasst die Fax-Rückläufer manuell im ERP-System MAS 90.
- 5) Die Vertriebsleitung wertet die aktualisierten Daten grob aus.

### Problem

Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme:

- Aufträge des Außendienstes mussten intern erfasst werden (doppelte Arbeit)
- Zeitverlust, große Aufwände damit hohe Kosten in Vertrieb und Verwaltung
- dem Außendienst stehen keine umfassend aktuellen Daten zur Verfügung
- Zugang zum ERP-System MAS 90 nur für den speziell geschulten Vertriebsinnendienst mit ERP-Kenntnissen (hohe Schulungskosten)
- Datenauswertungen im ERP-System MAS 90 nur über spezielle IT-Unterstützung mit ERP-Fachkenntnissen möglich (hohe Prozesskosten und großer Zeitverlust)
- kaum Kontrollmöglichkeiten der internationalen Vertriebsaktivitäten

### Lösung

enomic.offer mit erweiterten Funktionen

### Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt:

- Auftragserfassung direkt auch vom Außendienst möglich
- aktuelle Kunden- und Lagerdaten stehen direkt im Kundengespräch zur Verfügung (Up- and Cross-Selling optimiert)
- Bei Bedarf können Datenübersichten auch in Excel exportiert und als PDF angezeigt bzw. ausgedruckt werden.
- Produktinformationen und Werbematerialien liegen zur Beratung und Information elektronisch bereit und lassen sich zusätzlich als Print-Fassung online bestellen.
- optimaler Know-how Transfer zwischen Innendienst und Außendienst
- aktuelle und gezielte Auswertung der weltweiten Vertriebsaktivitäten; neue Statistiken und Analysen lassen sich schnell und flexibel erstellen (vgl. EIS/OLAP)
- direkte Anbindung des ERP-Bestandssystems MAS 90 mit den Stammdaten
- funktioniert ohne Installation online über Webbrowser z.B. auch auf Laptops

### Ergebnis

Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für Vertrieb, Außendienst und Controlling. Im Ergebnis konnten Effizienz und Verkaufsraten deutlich gesteigert werden.

### Kontakt

[www.intermediate.de](http://www.intermediate.de)

*Hinweis: Dies ist eine Prozesslösung aus der Chemie-Industrie. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*