

Freie Fahrt für Anbieter von Fahrradparksystemen dank der CRM- Software Act!



JAN KUIPERS
NUNSPEET

Die Entscheidung von Jan Kuipers Nunspeet, das CRM-System Act! zu implementieren, war der Startschuss für einen optimalen Informationsaustausch. Denn ungeeignete und selbst entwickelte Systeme bremsten den führenden Hersteller von Fahrradparksystemen aus den Niederlanden aus.

“Der entscheidende Faktor war der, dass uns Act! ausreichend Freiheiten lässt.”

John Herik, Head of Purchasing and ICT Manager

Jan Kuipers Nunspeet ist der Spezialist für Abstellanlagen für Fahrräder in den Niederlanden. Fahrradparksysteme, Überdachungen, Stadtmobiliar, Wartehallen und Absperrpfosten: Jan Kuipers Nunspeet weiß, wo es langgeht.

Das Unternehmen hat mit diesen Produkten im fahrradfreundlichsten Land Europas eine sehr erfolgreiche Nische geschaffen. Zu seinen Kunden zählen seit Langem Gemeinden, Behörden und große Organisationen. Jan Kuipers Nunspeet sieht aber viele weitere Geschäftschancen.

Bis vor Kurzem fehlte dem Unternehmen mit 90-jähriger Geschichte allerdings ein vollständiger Überblick über seinen Kundenstamm. Dies verzögerte das Unternehmenswachstum.

Die CRM-Software Act! brachte Jan Kuipers Nunspeet wieder auf Spur. John Herik, Purchasing and ICT Manager, erklärt warum.

„Wir haben unsere Datenbanken selbst entwickelt, um Angebote und Aufträge nachzuverfolgen. Leider basierten diese auf Papier und funktionierten nicht mit unserem ERP-System. Das bedeutete, dass die Informationen manuell zwischen beiden Systemen übertragen werden mussten. Die Bearbeitung der Aufträge, der Produktion und der Rechnungstellung war zwar problemlos, aber wir wussten nicht, was vor dem Aufgeben der Bestellung passiert ist. Uns fehlten Transparenz und Informationen.“

Eine effiziente CRM-Lösung war notwendig geworden, um eine Pipeline zu erstellen, die mit allen vorhandenen Systemen kompatibel ist.

John Herik und sein Team zogen mehrere Softwareprodukte in Betracht, unter anderem Microsoft Dynamics und Sugar CRM. Die Wahl fiel aber dann auf Act! CRM.

„Der entscheidende Faktor war der, dass uns Act! ausreichend Freiheiten lässt“, sagt Herik.

„Mit Act! können wir eigene Felder anlegen und Berichte erstellen. Die Software ist außerdem intuitiv und anwenderfreundlich. Die Kosten für die Erstinvestition waren überschaubar. Diese Aspekte haben uns überzeugt, dass Act! für unsere Bedürfnisse die beste Lösung ist.“ Bis heute ist der niederländische Anbieter von Fahrradparksystemen glücklich über diesen Entschluss.

Ein Rad greift ins andere

„Von der Implementierung von Act! profitierte unser Unternehmen sofort“, meint John Herik.

„Wir nehmen mit unseren Leads viel regelmäßiger Kontakt auf. Wir koordinieren unsere Angebote effizienter. Und wir können uns jetzt die Chancen auf neue Geschäftsmöglichkeiten ausrechnen.“

Die unterschiedlichen Unternehmensbereiche sind dank der CRM-Lösung besser miteinander verzahnt.



“ Von der Implementierung von Act! profitierte unser Unternehmen sofort”

John Herik, Head of Purchasing and ICT Manager

„Wenn die Buchhaltung ein Problem mit der Zahlungsfähigkeit eines Kunden feststellt, kann das Vertriebsteam darüber informiert werden, damit es keine neuen Geschäfte mit diesem Kunden abwickelt. Das war vorher nicht denkbar.“

Mit Power BI, einem Microsoft®-Plug-in für Act!, werden die Verkaufschancen mit der größten Aussicht auf Erfolg ermittelt und bewertet.

Act! bietet einen umfassenden Einblick in die Daten des Unternehmens. Dadurch erstellt Jan Kuipers personalisierte Mailings und Marketingkampagnen, die die empfänglichste Zielgruppe optimal anspricht.

Besserer Überblick und höhere Produktivität

„Mit Act! erhalten wir einen detaillierten Überblick über unser Unternehmen und wir sparen viel Zeit“, erzählt John Herik. „Entwürfe und Berechnungen werden nicht mehr in Ordnern abgeheftet, sondern digital gespeichert. Das Aufrufen der Daten ist viel schneller und einfacher geworden. Jede Information ist nur zwei Klicks entfernt.“

Auch die Kommunikation unter den Mitarbeitern hat mehr Rückenwind erhalten. Obwohl mit Act! mehr am Computer gearbeitet wird, tauschen sich die Kollegen häufiger untereinander aus.

Alle zwei bis drei Monate überprüft das Team gemeinsam in einem Meeting, ob alle Inhalte in Act! aktuell sind. Sie besprechen, ob Prozesse geändert oder Felder hinzugefügt bzw. entfernt werden müssen. „Wir möchten vermeiden, dass sich Datenmüll ansammelt, und sichergehen, dass wir alles aus der CRM-Software herausholen“, ergänzt Herik.

Man kann also mit Recht behaupten, dass das Unternehmen für Fahrradparksysteme mit Act! schnell an Fahrt aufgenommen hat. Jan Kuipers Nunspeet besitzt jetzt alle Voraussetzungen, um einen Gang höher zu schalten und das Unternehmenswachstum anzukurbeln!



ZUSAMMENFASSUNG

- Mit dem Einsatz von Act! werden Leads regelmäßig kontaktiert und Angebote effizienter koordiniert.
- Das Unternehmen ist in der Lage, sich auf die Verkaufschancen mit der größten Aussicht auf Erfolg zu konzentrieren. Grund hierfür ist, dass die Chancen auf neue Geschäftsmöglichkeiten jetzt ausgerechnet werden können.
- Mailings und Marketingkampagnen werden nun mit der perfekten Ansprache für die empfänglichste Zielgruppe erstellt.
- Die Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern hat sich stark verbessert.
- Die Produktivität wurde verbessert, da Daten nicht mehr in Ordnern abgeheftet, sondern digital gespeichert werden. Dies führt zu Zeitersparnissen.

Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**
USA: **866 873 2006**
Australien: **39 111 0500**
Irland: **0766 801 364**
Schweiz: **043 508 2364**

Großbritannien: **0845 268 0220**
Südafrika: **0105 003 672**
Frankreich: **09 75 18 23 09**
Belgien: **078 483 840**

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

