

# Act! auch als Prognosewerkzeug ein voller Erfolg

act!

Das niederländische Unternehmen FIB Industries nutzt die Kontaktmanagementsoftware Act!, um den Verwaltungsaufwand seiner schnell wachsenden Kundendatenbank zu reduzieren und seine Produktionsprognosen besser zu planen.



FIB Industries ist führender Hersteller und Anbieter von maßgefertigten Produkten aus nichtrostendem Edelstahl und hochlegierten Materialien. Das niederländische Unternehmen ist zudem Spezialist für Kellerbieranlagen und Biersysteme. Mehr als 70 Prozent seines Umsatzes erwirtschaftet FIB im Maschinenbausektor. Besonders große Wachstumschancen sieht das Unternehmen im direkten Verkauf an Endabnehmer anstelle über anonyme Kanäle.

Diese neue Marketingstrategie hat jedoch zur Folge, dass eine höhere und stetig steigende Anzahl

„Für uns kommt keine andere Kontaktmanagementlösung als Act! in Frage. Die Software wurde genau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten. Mit einer Reihe von Schnittstellen können wir auf alle Datenbanken zugreifen, die vorher nur getrennt voneinander genutzt werden konnten.“

## **Ruurd Schut**

International Sales Manager, FIB Industries

von Kundenbeziehungen verwaltet und gepflegt werden muss.

„Bis vor kurzem haben wir uns um rund zwanzig Kunden gekümmert. Jetzt haben wir mehrere Hundert Kunden. Die Schwierigkeit dabei ist, dass wir zu jedem Kunden über den Verlauf der Kundenbeziehung genau Bescheid wissen müssen. Wir benötigen Informationen zu allen Lieferungen, zu den getroffenen Vereinbarungen oder zu den entsprechenden Kontaktpersonen. Das ist nur mit Act! auf eine strukturierte und professionelle Weise möglich“, erläutert Ruurd Schut, International Sales Manager bei FIB Industries.

Für Ruurd Schut ist die Möglichkeit, dass Act! an die Anforderungen des Unternehmens individuell angepasst werden kann, ein ganz klarer Pluspunkt.

„Auf den ersten Blick mag es so aussehen, als ob Act! nicht die erste Wahl für unser Unternehmen ist“, sagt Schut. „Denn Act! ist bei Unternehmen mit festen Preislisten und Artikelnummern sehr beliebt. Bei uns sieht das ganz anders aus, da wir nur auf Nachfrage produzieren. Auf den zweiten Blick ist das bei Act! aber kein Problem mehr. Wenn wir Materialien oder Werkstunden überwachen müssen, fügen wir einfach neue Felder hinzu. Auch Präsente zur Kundenpflege können gut nachverfolgt werden, da die Größe des Geschenks anhand einer Bestellung oder Kundenbeziehung ausgewählt werden kann.“

Beim Anpassen der Software auf die gestellten Anforderungen wird das Unternehmen von einem Act! Certified Consultant unterstützt. „Jeder Wunsch

wird erfüllt. Sollte eine gewünschte Funktion nicht umgesetzt werden können, schlägt der ACC eine Alternative vor.“

Act! konnte so angepasst werden, dass alle Datenbanken, die zuvor isoliert verwaltet wurden, jetzt mit einer Reihe von Schnittstellen miteinander verknüpft sind. Die Möglichkeiten zur Berichterstellung in Act! sind für FIB Industries besonders nützlich: „Das Generieren von Berichten zu Aufträgen in der Angebotsphase, damit wir die Einreichungsfristen einhalten, ist viel einfacher und bequemer geworden“, so Schut.

Dies ermöglicht unter anderem einen tiefen Einblick über die einzelnen Ausschreibungen, denn laut Ruurd Schut war es zuvor schwierig, die Gründe – beispielsweise aufgrund ungeeigneter Schweißanweisungen oder des Preises – zu benennen, warum eine Ausschreibung nicht gewonnen wurde. „Act! ermöglicht uns eine 360-Grad-Ansicht unserer Kunden und Geschäftsbeziehungen. Anhand dieser wertvollen Informationen können wir unsere Geschäftsleitung entsprechend ausrichten.“



Für FIB Industries ist das CRM-System Act! demzufolge auch ein effizientes Prognosewerkzeug, um vorausschauend zu handeln.

Die Funktionen zur Berichterstellung sind überdies nicht nur benutzerfreundlich, sondern auch sehr intuitiv. Eine intensive Einarbeitung in die Funktionen der Kunden- und Kontaktmanagementsoftware ist nicht erforderlich. Die Mitarbeiter im Unternehmen können ihre Kenntnisse über die Software leicht aktuell halten.

## Ergebnisse



- Act! schafft die Voraussetzung dafür, dass verwendete Materialien oder benötigte Werkstunden für einen bestimmten Auftrag überwacht werden können.
- FIB Industries besitzt nun die Möglichkeit, **wichtige Informationen schnell und effizient innerhalb des Unternehmens weiterzuleiten.**
- Die **Produktionsplanung kann viel präziser verwaltet werden**, indem erwartete Aufträge nachverfolgt, benötigte Materialien berechnet und Arbeitsstunden budgetiert werden.
- Act! bietet nicht nur **klassische Funktionen für das Kunden- und Kontaktmanagement**, sondern kann auch **als leistungsstarkes Prognosewerkzeug** eingesetzt werden.

## Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: 069 643 508 433  
Großbritannien: 0845 268 0220  
USA: 866 873 2006  
Irland: 0766 801 364  
Australien: 39 111 0500

Schweiz: 043 508 2364  
Belgien: 078 483 840  
Frankreich: 09 75 18 23 09  
Südafrika: 0105 003 672  
Neuseeland: 0800 775 617

[vertrieb@swiftpage.com](mailto:vertrieb@swiftpage.com)

[www.act.com/de](http://www.act.com/de)