



GMÖHLING Transportgeräte GmbH

„SMARTCRM hat sich in kürzester Zeit zu einem festen Bestandteil der Arbeit bei allen Mitarbeitern im Vertrieb gemauert. Mittlerweile ist SMARTCRM unverzichtbar.“



GMÖHLING
Systeme aus Leichtmetall

Martin Krämer, Geschäftsführer der
GMÖHLING Transportgeräte GmbH

Die Herausforderung

Das CRM-System sollte die gezielte Steuerung der Vertriebsaktivitäten erleichtern sowie eine schnelle Reaktion auf Kundenanfragen ermöglichen. Darüber hinaus sollten Auswertungen der Absatzzahlen auf verschiedenen Ebenen z. B. einen Vergleich zwischen aktuellen Zahlen und Planumsätzen ermöglichen.

Die Lösung

Martin Krämer, Geschäftsführer bei Gmöhling, kennt SMARTCRM selbst

bereits über 14 Jahre – damals noch als ivs. Seitdem hat er die ständige Weiterentwicklung der CRM-Software verfolgt. Im Zuge der Einführung eines CRM-Systems bei Gmöhling empfahl Martin Krämer SMARTCRM, welches er in der Vergangenheit durch die praxisnahe Umsetzung der Benutzerbedürfnisse sowie ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis schätzen lernte.

Inzwischen ist SMARTCRM bei der Gmöhling Transportgeräte GmbH zu einem festen Bestandteil und einem unverzichtbaren Hilfsmittel für die täg-

Der Kunde

**GMÖHLING Transport-
geräte GmbH, Fürth,
Deutschland**

Branche: Hersteller von
Transportsystemen aus
Aluminium

www.gmoehling.com

- Gründung als Aluminium-Gießerei im Jahr 1941
- 1948 Neugründung als Aluminium verarbeitender Betrieb
- 80 Mitarbeiter



lichen Arbeitsprozesse der Vertriebsmitarbeiter geworden.

Martin Krämer, Geschäftsführer bei Gmöhling erläutert: „Wir arbeiten direkt mit dem Hersteller, der SMARTCRM GmbH, zusammen. Das merken wir sowohl an der Qualität des Services als auch an den Reaktionen auf unsere speziellen Wünsche. Diese werden zuverlässig und zeitnah umgesetzt und finden sich sogar im Standard zukünftiger Versionen wieder.“

Via Schnittstelle importiert SMARTCRM regelmäßig Artikelstammdaten,

Auftragsbestand, Offene Posten und Umsatzzahlen aus dem ERP-System von Gmöhling. So zeigt SMARTCRM jederzeit die neusten Daten und einen tagesaktuellen Soll-/ Ist-Vergleich der Zahlen.

SMARTCRM stellt dem Verkaufsteam alle relevanten Zahlen und Auswertungen in einfacher Art und Weise zur Verfügung. Während der Vertriebsbesprechungen diskutieren die Mitar-

beiter die momentanen Zahlen im Vergleich zu den Planumsätzen, die bei vielen Kunden hinterlegt sind. Planumsätze verdichtet SMARTCRM automatisch je Verkäufer und für das gesamte Unternehmen. Bei Planabweichungen finden die Mitarbeiter anhand der Daten in SMARTCRM schnell den Grund und können wichtige Fragen klären, z. B.: Welche Artikel hat der Kunde bisher bezogen und wann? Wie sahen

die letzten Rechnungen aus? Gibt es aus den letzten Aktivitäten wichtige Informationen für die zukünftige Entwicklung?

SMARTCRM unterstützt das Unternehmen dabei, seine Kunden umfassend und individuell zu betreuen. Darüber hinaus lassen sich mithilfe des CRM-Systems Vertriebspotenziale erkennen und Vertriebsaktivitäten gezielt steuern.

Die Anforderungen und Ziele

- Tagesaktueller Soll-/ Ist-Vergleich der Umsatzzahlen
- Auswertungen auf verschiedenen Ebenen
- Gezielte Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Schnelle Reaktion auf Kundenanfragen
- Digitale Adressakte mit allen Informationen zum Kunden

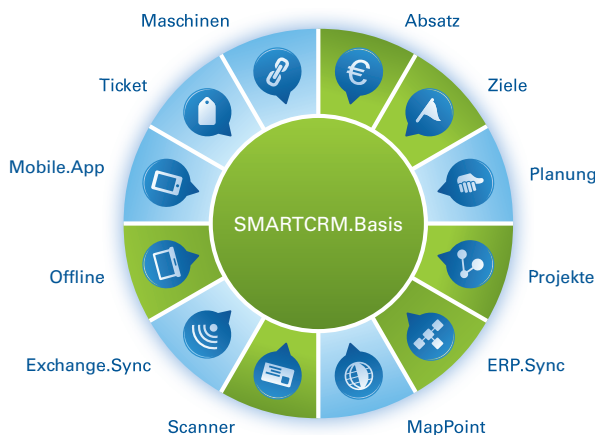
Das Fazit

Dank SMARTCRM ist Gmöhling heute in der Lage, Adressen zu klassifizieren, um dadurch die Vertriebsaktivitäten konkret zu steuern.

Mit der elektronischen Kundenakte hat sich nicht nur der Schriftwechsel vereinfacht, sondern die Mitarbeiter können Kundenanfragen schneller beantworten.

Auch die Qualität der Informationen im System wurde enorm gesteigert.

SMARTCRM.Module



Über SMARTCRM

Seit 1992 ist die SMARTCRM GmbH erfolgreich mit Eigenentwicklungen für Vertrieb, Marketing und Service. Das Unternehmen bietet mit dem gleichnamigen Produkt SMARTCRM eine komplette CRM-Lösung (Customer Relationship Management). Bei mehr als 14.000 Anwendern in Europas mittelständischen Unternehmen hat sich SMARTCRM bereits hervorragend bewährt.

Die SMARTCRM GmbH ergänzt ihre Softwarelösung durch Beratung und Systemanalyse, Customizing, Installation sowie umfassende Anwender- und Administratorschulungen. Engagierte Mitarbeiter stellen die kontinuierliche Weiterentwicklung von SMARTCRM sowie eine umfassende Kundenbetreuung sicher.

Sie haben Fragen?
Wir freuen uns auf Sie:

+49 7275 98866-0

Mehr Praxisbeispiele finden?
Besuchen Sie unsere Webseite:

www.smartcrm.de/kunden



SMARTCRM GmbH
Einfach MEHR erreichen

Georg-Todt-Straße 1, 76870 Kandel, Deutschland, Tel. +49 7275 98866-0, Fax +49 7275 98866-64
info@smartcrm.de, www.smartcrm.de

Niederlassung Schweiz: Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld, Schweiz, Tel. +41 52 770 00-50
vertrieb@smartcrm.ch, www.smartcrm.ch