

PRESSEMITTEILUNG

**Neue CRM-Lösung von maihiro optimiert Vertrieb bei Werner & Mertz
Vertriebssteuerung und Außendienstunterstützung mit dem iPad**

Ismaning bei München, den 23. Juli 2013 – Das CRM-Beratungshaus maihiro hat bei der durch ihre Marken Frosch, Erdal und emsal bekannten Werner & Mertz GmbH eine neue CRM-Lösung implementiert. In dieser extrem nutzerfreundlichen Anwendung zur Optimierung sowie Systemunterstützung der Vertriebsprozesse ist nicht nur die von maihiro entwickelte Groupware-Integration maiConnect für Microsoft Outlook integriert, sondern auch die maihiro Tourenplanung. Derzeit setzen etwa 120 Vertriebsaußen- und innendienstmitarbeiter in Deutschland, Österreich und Benelux die Software ein.

Mit der neuen CRM-Lösung werden die bislang vom Außendienst genutzten Funktionalitäten auf einer Web-basierten Benutzeroberfläche abgebildet, wobei die mobile Applikation insbesondere die Vertriebsprozesse unterstützt, die offline auf dem iPad verfügbar sein müssen. Ergänzend zur Außendienstunterstützung werden weitere Benutzergruppen, wie beispielsweise das Marketing, der Innendienst sowie das Key Account Management besser in die systemgestützten Prozesse eingebunden. Durch die Vernetzung der Technologien und die Optimierung der Prozesse werden z.B. Doppelerfassungen minimiert und Prozessdurchlaufzeiten gesenkt. Die Außendienstmitarbeiter können mit der neuen Lösung zudem Aufträge leichter erfassen und die Distribution der Artikel in den Märkten – unterstützt von Aktivitätsberichten und Fragebögen – besser überprüfen. Durch die Integration von maiConnect ist ebenfalls mittels eines iPhone der Zugriff auf geschäftliche Kontaktdaten von im CRM gespeicherten Ansprechpartnern sowie Änderungen derselben vor Ort möglich.

„Durch die ausgewiesene CRM-Expertise von maihiro und deren langjährige Erfahrung in der Konsumgüterindustrie wurde sichergestellt, dass wir jetzt mit einer erstklassigen Lösung arbeiten können, die Zeit und Kosten spart“, sagt Michael Moser, Leiter IT, Werner & Mertz GmbH.

Technologisch ist die SAP CRM 4.0 Lösung durch SAP CRM 7.0 ersetzt worden, ebenso wie das bisher genutzte SAP CRM Mobile Sales System. Mit der Systemablösung geht auch eine tiefere Integration in die bestehende SAP-Systemlandschaft einher, wodurch die Basis für bessere Analysen geschaffen wird. Die mobile Komponente der neuen CRM-Lösung basiert auf

der SAP Mobile Platform und der sog. „Retail Execution App“, einer SAP-Applikation für iPad und iPhone. Integriert ist eine optimierte Besuchsplanung und -dokumentation, inkl. Routenvisualisierung, Geokodierung und Korridorsuche. Die Lösung zur intelligenten Besuchstourenplanung wurde von maihiro in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung ParCon entwickelt und basiert auf der Logik und dem Kartenmaterial der PTV Group. Darüber hinaus implementierte das Projektteam die vom CRM-Spezialisten maihiro entwickelte maiConnect Groupware-Integration für Microsoft Outlook.

„Unsere selbst entwickelten Lösungen zusammen mit dem Best-Practice-Beratungsansatz ‚CRM to Go‘ helfen uns, nicht nur die Wünsche unserer Kunden zu realisieren, sondern uns auch in der Konsumgüterindustrie einen Namen zu machen“, erklärte Uwe May, Geschäftsführer der maihiro GmbH.

Das 1867 gegründete Traditionsunternehmen Werner & Mertz hat seinen Hauptsitz, die Produktentwicklung und -versorgung, das Marketing, die Verwaltung und Logistik in Mainz. Neben einer österreichischen Tochtergesellschaft gibt es Vertriebsgesellschaften in Frankreich, Spanien, Benelux, Polen und Italien. Darüber hinaus pflegt Werner & Mertz weltweite Partnerschaften mit Exklusiv-Distribution, Joint-Venture-Aktivitäten und Kooperationen.

Über maihiro

maihiro ist Spezialist für Customer Relationship Management (CRM) und Business Analytics. Das Beratungshaus begleitet seine Kunden in Marketing, Vertrieb und Service durchgängig von der Strategieberatung über die Prozessoptimierung bis zur Implementierung und Betriebsführung. Das Unternehmen ist Beratungs- und Implementierungspartner von SAP und Microsoft. Im Jahr 2000 von Bernd Hesse, Uwe May und Mark Roes gegründet, beschäftigt die Unternehmensberatung mit Sitz in Hamburg, Ismaning bei München und Wien heute über 90 Mitarbeiter. 2005 etablierte maihiro unter der Leitung von Matthias Götz eine Tochtergesellschaft in Österreich, im Juli 2011 folgte die Gründung der maihiro business analytics GmbH. 2010 wurde das Beratungshaus als eines der innovativsten mittelständischen Unternehmen mit dem 'Top 100' Gütesiegel ausgezeichnet und 2011 für den Innovationspreis IT in der Kategorie CRM nominiert. maihiro berät weltweit Unternehmen verschiedener Branchen, darunter 1&1 Internet AG, ABUS SC, Audi, Bank für Sozialwirtschaft, eCircle, Europapier, Henkel, Merz Pharmaceuticals, Mondi Group, Styria Media Group, Unternehmensgruppe Hoffmann oder Würth Österreich.

Weitere Informationen

Renate Knüfer
KNÜFER PR
Düsseldorfer Str. 6
80804 München
T +49 89 30 777 650
rk@knuefer-pr.de
www.maihiro.com

maihiro GmbH
Osterfeldstraße 86
D-85737 Ismaning bei München