



PRESSEMITTEILUNG

Werner & Mertz mobilisiert Vertrieb mit maihiro

CRM-Lösung zur Vertriebssteuerung und Vertriebsaußendienstunterstützung per iPad

Ismaning bei München, den 11. Dezember 2012 – Die durch ihre Marken Frosch, Erdal und emsal bekannte Werner & Mertz GmbH setzt bei der Optimierung und Systemunterstützung ihrer Vertriebsprozesse auf den CRM-Beratungsspezialisten maihiro.

Werner & Mertz, Spezialist in den Bereichen Reinigung, Pflege und Werterhaltung mit Produkten für den Groß- und Endverbraucher, hat sich zum Ziel gesetzt, den Vertrieb mit einer zeitgemäßen und benutzerfreundlichen, mobil einsetzbaren CRM-Lösung zu unterstützen und die Begeisterung der Nutzer damit deutlich zu steigern.

„Die Entscheidung für unseren Beratungspartner maihiro hatte viele Gründe: die ausgewiesene CRM-Expertise und der langjährigen Erfahrung in der Konsumgüterindustrie, die auf unsere Anforderungen abgestimmten Lösungen wie maiConnect für die Outlook-Integration, das Tourenplanungspaket und der Best-Practice-Beratungsansatz ‚CRM to Go‘“, sagt Michael Moser, Leiter IT, Werner & Mertz GmbH.

Das 1867 gegründete Traditionsunternehmen 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.

Im Fokus des CRM-Projekts steht, die Funktionalitäten, die der Außendienst derzeit nutzt, in einer webbasierten Benutzeroberfläche abzubilden. Die mobile Applikation soll insbesondere die Vertriebsprozesse unterstützen, die offline verfügbar sein müssen. Ergänzend zur Außendienstunterstützung können auch weitere Benutzergruppen wie z.B. das Marketing, der Innendienst sowie das Key Account Management zukünftig besser in die systemgestützten Prozesse eingebunden werden. Durch die Vernetzung der innovativen Technologien und die Optimierung der Prozesse sollen z.B. Doppelerfassungen minimiert und Prozessdurchlaufzeiten gesenkt werden. Der Außendienst von Werner & Mertz wird im Sinne einer wertorientierten



Vertriebssteuerung über mehr Zeit beim richtigen Kunden verfügen. Die Außendienstmitarbeiter sollen mit der neuen Lösung zudem Aufträge leichter erfassen und die Distribution der Artikel in den Märkten – unterstützt von Aktivitätsberichten und Fragebögen – besser überprüfen können.

Technologisch soll die aktuell eingesetzte SAP CRM 4.0 Lösung durch SAP CRM 7.0 ersetzt werden, ebenso wie das bisher genutzte SAP CRM Mobile Sales System. Mit der Systemablösung geht auch eine tiefere Integration in die bestehende SAP-Systemlandschaft einher, die Basis für bessere Analysen wird geschaffen. Die mobile Komponente der neuen CRM-Lösung basiert auf der Sybase Unwired Platform und der sog. „Retail Execution App“, einer SAP-Applikation für iPad und iPhone. Integriert wird 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 implementiert das Projektteam die vom CRM-Spezialisten maihiro entwickelte maiConnect Groupware-Integration für Microsoft Outlook

Ab März 2013 sollen ca. 120 Vertriebsaußen- und -innendienstmitarbeiter in Deutschland, Österreich und Benelux mit der neuen Lösung arbeiten. Ein Rollout in weitere europäische Länder ist geplant.

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, Styria Media Group oder Unternehmensgruppe Hoffmann.

Weitere Informationen

Anke Korf
Öffentlichkeitsarbeit
T +49 89 89 085 121
M +49 175 165 0 279
anke.korf@maihiro.com
www.maihiro.com

maihiro GmbH
Osterfeldstraße 86
D-85737 Ismaning bei München