

Konstante Effizienz im Außendienst durch mobile Auftragserfassung bei HABA

Dedesales – Case Study Habermaass GmbH, HABA, Bad Rodach

Unternehmen

Die Habermaass GmbH in Bad Rodach mit ihrer Marke HABA gehört zu den bekanntesten Spielwarenherstellern Deutschlands. Das international erfolgreiche Familienunternehmen setzt besonders auf qualitativ hochwertige Spielwaren. HABA ist eine starke deutsche Spielwarenmarke.

Herausforderung

Da kurzfristig ein veraltetes System ersetzt werden musste, suchte HABA nach einer leistungsstarken, mobil nutzbaren Auftragserfassungs- und CRM-Lösung, die dem Außendienst ein komfortables Tool zur mobilen Auftragsbearbeitung bot. Diese Lösung musste ebenfalls Schnittstellen zu bestehenden und neuen Systemen ermöglichen sowie sehr schnell implementierbar sein.

Die Lösung

Die DeDeNet GmbH konnte HABA im Vergleich mit acht anderen Anbietern rasch überzeugen, da dedesales bereits in der Basisversion nahezu alle Anforderungen des Spielwarenherstellers erfüllte und sich nach den Bedürfnissen des Kunden konfigurieren ließ. Der Roll-out wurde innerhalb von weniger als drei Monaten ab Auftragserteilung erfolgreich und reibungslos umgesetzt. Vorteile für HABA sind unter anderem:

- ✓ hoher Bedienkomfort und Stabilität bei der Datenübertragung
- ✓ mehr Flexibilität für den Vertrieb durch mobile Auftragserfassung
- ✓ detaillierte Übersicht über die Kunden durch ein umfangreiches Statistikmodul
- ✓ professioneller, reaktionsschneller Kunden-Support
- ✓ Zukunftssicherheit durch einfache Anbindung an neue Systeme

SOFTWARE BUILT & POWERED IN GERMANY

dedenet

sales
Außendienst. Digital.

Das Projekt

Die Habermaass GmbH, besser bekannt unter ihrer Marke HABA, entwickelt, produziert und vertreibt von ihrem Unternehmenssitz in Bad Rodach aus seit über 80 Jahren hochwertige Spielwaren. Das Familienunternehmen setzt dabei nicht nur bei seinen Produkten, sondern auch im Vertrieb auf höchste Qualität. Um die effiziente Beratung der Kunden und die schnelle Auftragsabwicklung durch den Außendienst auch in Zukunft sicherzustellen, führte HABA als Nachfolge des bisherigen, etwas „in die Jahre gekommenen" Systems die digitale, mobile Auftragserfassungs- und CRM-Lösung dedesales ein.

Der Zeitplan für die Implementierung bei HABA war äußerst knapp: Innerhalb von weniger als drei Monaten nach Auftragserteilung sollte dedesales für die Außendienstmitarbeiter in verschiedenen Ländern eingeführt werden und das bisherige individuelle, aber technisch stark veraltete System ersetzen. Dabei standen die Beibehaltung aller wichtigen Funktionen, die Anbindung an das moderne ERP-System sowie die Anpassung der Lösung an die Anforderungen des Kunden im Vordergrund.

Aufgrund der Übersichtlichkeit und intuitiven Bedienbarkeit von dedesales konnte der reibungslose Übergang zum neuen System vom ersten Tag an sichergestellt werden. Der modulare Aufbau und die schnellen Antwortzeiten der Software sorgen dafür, dass der HABA-Außendienst die Kunden auch in Zukunft gewohnt serviceorientiert betreuen kann. Dazu trägt ebenfalls die mobile Auftragserfassung vor Ort bei, die auch offline möglich ist und dem Mitarbeiter so maximale Flexibilität unterwegs bietet. Dank eines umfangreichen Statistikmoduls verfügt der Spielzeughersteller zudem über alle wichtigen Kundeninformationen – die Grundlage für einen erfolgreichen Vertrieb.

Ein weiterer zentraler Vorteil für HABA: Falls doch einmal Probleme auftreten, steht der kompetente Kunden-Support von DeDeNet innerhalb von kürzester Zeit zur Seite. „Für unseren Außendienst ist dedesales das vorrangige Arbeitsmedium, deshalb sind wir hier besonders darauf angewiesen, dass die Software fehlerfrei läuft und die Aufträge schnell und sicher erfasst werden können. Außerdem ist die Arbeit des Kunden-Supports für uns entscheidend. DeDeNet liefert in allen Punkten extrem gute und professionelle Arbeit", zeigt sich HABA-Projektleiter Sven Bünger zufrieden. Und auch bei allen neuen Herausforderungen wie der Umstellung auf Microsoft Dynamics AX, ist DeDeNet ein erfahrener Partner.

dedenet

sales
Außendienst. Digital.

Kontakt

Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen dedesales-Einsatzmöglichkeiten. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

Telefon: +49 (0)5551-91405-50
E-Mail: info(at)dedenet.de

SOFTWARE
BUILT & POWERED
IN GERMANY