

Referenzkunde



SIPHONS ABLÄUFE



CAS genesisWorld
CRM/XRM für den Mittelstand



Effiziente Abläufe

garantiert

Was 1950 mit einer bescheidenen Werkshalle in Himberg begann, ist heute ein weit über die Grenzen Österreichs hinaus bekanntes und international tätiges Unternehmen. Auf dem Firmen- und Werksareal mit 20.000 Quadratmeter entwickeln, forschen und produzieren 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anwenderfreundliche, nachhaltige und ISO-zertifizierte Siphons, Wasserabläufe und Sanitär-Verbindungssteile aus Kunststoff und sorgen für den reibungslosen Ablauf beim raschen Versand der Produkte.



Kundenbeziehungen als Kernelement

Die Arbeit von HL Hutterer & Lechner reicht von der ständigen Entwicklung neuer Produkte bis hin zu einer intensiven Betreuung von Großhandel und Installateuren. Dadurch ist die zentrale Adressdatenhaltung inklusiver kundenspezifischer Produktübersicht das Kernelement des CRM-Systems des Herstellers von Abläufen und Siphonen.

Das Ziel: Transparenz und 360°-Sicht

Mit der Einführung von CAS genesisWorld nutzt HL Hutterer & Lechner eine zentrale Lösung für die Abbildung des Kundenbeziehungsmanagements: Von der Erfassung und Verwaltung sämtlicher Kundeninformationen, bis hin zur Steuerung der Abwicklungs-, Vertriebs- und Marketing-Prozesse.

Kundenspezifische Produktübersichten informieren darüber, welcher Installateur welche HL-Produkte kauft.



SIPHONS ABLÄUFE

HL Hutterer & Lechner GmbH

Branche

Herstellung und Vertrieb von Abläufen und Siphonen

Ziele/Anforderungen

- Zentrale Lösung zur Erfassung und Verwaltung sämtlicher Kundenbeziehungen
- Insellösungen ablösen, bestehende Daten/Wissen übernehmen, Anbindung an proALPHA
- Ausschreibungsverwaltung
- Reklamationsmanagement
- Marketingtool für Werbemittel
- E-Mail-Marketing

Nutzen und Vorteile

- Händler und Endkunden besser kennen inkl. kundenspezifische Produktübersicht, näher an den Wünschen sein, schnelle Reaktionszeiten dank 360 Grad Rundumblick – jede Kunden-Korrespondenz und –Interaktion steht in der Akte transparent zur Verfügung.
- Umfassendes Unternehmens-Wissen ist gesichert, leicht abrufbar und wird stets erweitert
- Integriertes Reklamationsmanagement für schnelle Reaktionsfähigkeit und hohe Kundenzufriedenheit
- Standardisierte Besuchsberichte zur transparenten Übersicht
- Werbemittelabbildung zur individuellen Kundenbindung
- Erfolgreiche E-Mail-Marketing-Kampagnen mit SALDO-CleverReach-Modul.
- Flexible Erweiterbarkeit der Funktionalitäten und dank der 12 Sprachversionen Ausrollung in weitere Länder.



Ein guter Ablauf

Mit der Anbindung an ERP proALPHA stehen die wesentlichen Produktinformationen im CRM CAS genesisWorld übersichtlich zur Verfügung.

Auswertungen per Knopfdruck

Mittels umfangreicher Auswertungen werden die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von HL Hutterer & Lechner zudem effektiv im täglichen Arbeitsprozess unterstützt und das über unterschiedliche Kommunikationskanäle hinweg.

Somit stehen ganzheitliche, tagesaktuelle Informationen zur Verfügung, die zur optimalen Betreuung der Großhändler, Installateure und Geschäftspartner beitragen.

Zentrale Ausschreibungsverwaltung

Durch die Flexibilität und Erweiterbarkeit von CAS genesisWorld setzten wir gemeinsam mit HL Hutterer & Lechner eine zentrale Ausschreibungsverwaltung um. Ausschreibungsprodukte gelangen mittels der Anbindung an ERP proALPHA automatisch nach CAS genesisWorld. Mit einem Knopfdruck werden die ausgewählten Ausschreibungsprodukte in ein PDF-Ausschreibungsdokument umgewandelt und können so rasch an den Ausschreibungsgeber übermittelt werden.

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium Edition
- Seit 2016 im Einsatz
- Module: Form & Database Designer, Report Client, Report Manager, Exchange Sync
- ERP proALPHA-Anbindung
- SALDO-CleverReach-Anbindung

Kunde

- HL Hutterer & Lechner GmbH
- www.hutterer-lechner.com
- 1950 gegründet
- HL Hutterer & Lechner hat sich auf die Produktion von Abläufen, Siphons und Sanitär-Verbindungssteilen aus Kunststoff mit Sitz in Himberg spezialisiert.

Projektpartner

- SALDO EDV-Beratung GmbH, St. Pölten, AT
- www.saldo.at

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar und erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Mehr als 500.000 Nutzer von CAS Produkten
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort

» Wer es gerne lösungsorientiert, kundenorientiert und zuverlässig haben will, der ist bei Saldo genau richtig. Den für uns perfekt passendsten und richtigen "Ablauf" für unsere CRM-Projektumsetzung haben wir gemeinsam mit Saldo EDV-Beratung gefunden. «

Niklas Schütz, MSc
Assistent der Geschäftsleitung



Lösungsorientiertes Denken als Erfolgsfaktor

Für HL Hutterer & Lechner war es die Ersteinführung eines CRM-System. „Neben dem lösungsorientierten Denken des gesamten Saldo-Teams und somit der ganzheitlichen Abbildung aller Prozesse, waren die Kostentransparenz, die einfache, intuitive Benutzeroberfläche, die Flexibilität sowie Erweiterbarkeit, wesentliche Gründe für die Entscheidung für Saldo EDV-Beratung und ihrem Produkt CAS genesisWorld im CRM-Auswahlprozess.“, so Herr Ing. Markus Riedl, CRM-Projektverantwortlicher.

Funktionen, die den Außendienst begeistern

Intuitiv und unkompliziert: Das sind die Eigenschaften, die die Außendienstmitarbeiter begeistern.

Reibungsloses Reklamationsmanagement

Durch einen aufgesetzten Reklamationsprozess werden die Reklamationen im CRM erfasst und die Qualitätsmanagement-Abteilung erhält einen monatlichen Bericht.

Weiterentwicklung im Fokus

Mit CAS genesisWorld und SALDO als Implementierungspartner die richtige Entscheidung getroffen zu haben, bestätigt die hohe Anwender- und Außendienstzufriedenheit seitens HL Hutterer & Lechner, sowie die Weiterentwicklungen.

Durch die 12 Sprachversionen ermöglicht das System auch die Aufrollung und Erweiterung in andere Länder.

Kontakt & Beratung



Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

SALDO EDV-Beratung GmbH

Telefon: +43 2742 75110

E-Mail: info@saldo.at

www.saldo.at