

Wieland Electric setzt auf die innovativen Tools von snapADDY

Für das oberfränkische, weltweit agierende Familienunternehmen Wieland Electric GmbH, „bei dem Tradition und Innovation Hand in Hand gehen“ steht Nachhaltigkeit und Kundenbeziehungspflege an erster Stelle. Deshalb haben sie sich für den Einsatz der smarten Softwarelösung, zur Erfassung und Recherche von Adressdaten und Messeberichten, des ebenfalls in Franken ansässigen SaaS-Anbieters snapADDY GmbH entschieden.

Die Wieland Electric GmbH ist ein mittelständisches, rein in Familienbesitz befindliches Unternehmen der Elektro- und Elektronikindustrie mit Stammsitz in Bamberg. Das Unternehmen, das im Jahr 2010 sein 100-jähriges Bestehen feiern konnte, zählt zu den Pionieren der elektrischen Verbindungstechnik. Das international ausgerichtete Familienunternehmen ist Marktführer im Bereich steckbarer Installationstechnik für Zweckgebäude. Die Wieland-Gruppe ist mit ca. 2.200 Mitarbeitern auf allen Kontinenten zu Hause.

Sichere elektrische Verbindungen bilden den Mittelpunkt des Produktprogramms – seit Bestehen des Unternehmens. Genauso wichtig sind Wieland gute Kontakte von Mensch zu Mensch: bei Kundenbeziehungen genauso wie beim Miteinander innerhalb des Unternehmens.



Bild 1: Der Hauptstammsitz der mittelfränkischen Unternehmensholding Wieland Electric in Bamberg

Ein effizientes Tool zur Leadbearbeitung ist das A und O im Vertrieb

Bisher gab es bei Wieland Electric keinen durchgängigen Prozess im Lead-Management. Adressen wurden nur sporadisch und händisch im CRM-System erfasst. Es fand keine effektive Leadgenerierung und -nachbereitung statt. Besonders die Abtipparbeit von Visitenkarten-Daten nach Messen und Kundengesprächen war sehr mühsam, zeitaufwendig und fehleranfällig.

Das CRM-Beratungshaus ISC IT&Software Consultants aus Nürnberg unterstützt Wieland Electric bei der Einführung und Ausrichtung des CRM-Systems SugarCRM. Da es eine direkte CRM-Integration von snapADDY zu SugarCRM gibt, rieten sie dem Projektmanager im Vertriebsservice, Lars Ohlsson von Wieland Electric, den Visitenkartenscanner von snapADDY zu testen.

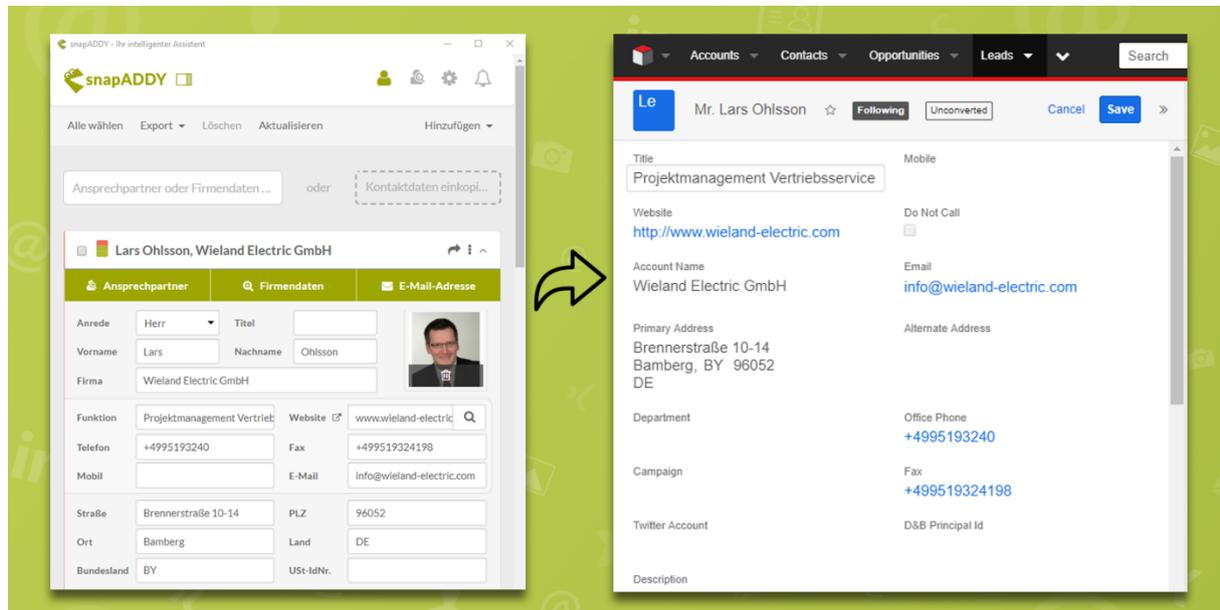
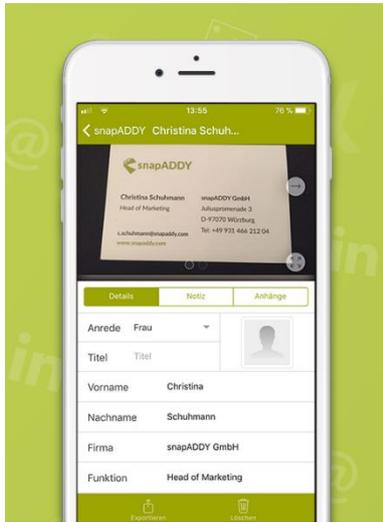


Bild 2: Die Daten aus dem snapADDY Grabber werden direkt in die Felder in SugarCRM übertragen. Visitenkartenscanner mit Export in Outlook und in das CRM-System

Das Ergebnis war schnell klar. Die Funktionen des snapADDY Grabbers haben sofort überzeugt. Mit der einfach auf mobilen Endgeräten installierbaren App können Visitenkarten gescannt und dann über eine Schnittstelle direkt in das CRM-System übertragen, oder aber über den snapADDY Grabber zunächst angereichert und dann übertragen werden. Im snapADDY Grabber besteht die Möglichkeit, die extrahierten Daten mit Informationen zu ergänzen. Es können Kontaktinformationen aus sozialen Business Netzwerken wie Xing und LinkedIn und dem Unternehmensimpresum ergänzt werden. Danach werden die Daten mit einem automatischen Dubletten-Check in Outlook oder in die Felder des CRM-Systems übertragen. Hier haben die Entwickler von snapADDY das Mapping zwischen den beiden Entitäten übernommen und zwei weitere individuelle Felder ergänzt.

„Mit der schnellen Implementierung von snapADDY in SugarCRM konnten wir den Vertriebsmitarbeitern unseres Kunden Wieland Electric einen besonders vorteilhaften Mehrwert liefern. Die reibungslose Zusammenarbeit mit snapADDY hat unsere Prozesse dabei bestens und flott unterstützt“, so Jörg Madloch, Geschäftsführer von ISC IT&Software Consultants.

Erfolgreiche Implementierung des Vertriebstools von snapADDY



Aufgrund dieser erfolgreichen Umsetzung, die aktuell von 160 Usern aus den Bereichen, Vertrieb (Innen- und Außendienst), Marketing, Entwicklung und Produktmanagement bei der Wieland Electric GmbH aktiv genutzt wird, entschied sich das Unternehmen nun auch den snapADDY VisitReport für ihre Messeauftritte zu nutzen.

Die Wieland-Gruppe ist auf mehr als 30 Messen jährlich vertreten und füllt dabei bis zu 700 Messebögen je Messe aus. Hier kommt nun der snapADDY VisitReport zur Erfassung von Besuchsberichten und Anlegen der Daten (Firma, Kontakt und Messebericht) in SugarCRM über Samsung Tablets zum Einsatz.

Bild 3: snapADDY Visitenkartenscanner

„Wir sind sehr zufrieden mit den Lösungen von snapADDY. Das Softwaresystem funktioniert einfach out-of-the-box, zuverlässig und variabel. Die schnelle Unterstützung des snapADDY-Teams bei unseren individuellen Anpassungen war einwandfrei. Wir hatten keinen größeren manuellen Aufwand. Als absoluten Mehrwert sehen wir in der Nutzung von snapADDY mit dem Wegfall manueller Tätigkeiten, die Reduzierung von Übertragungsfehlern und Beschleunigung des Prozesses.“, so Frank Wabner, Leiter IT von Wieland Electric.



Bild 4: Frank Wabner
Leiter IT SAP Sales Services
Wieland Electric

Die Zukunft sieht rosig aus für Marketing- und Vertriebsprozesse bei Wieland Electric

Zukünftig planen der Vertrieb und das Marketing bei Wieland Electric snapADDY direkt in Online-Marketingmaßnahmen einzubinden. Die Leadgenerierung funktioniert wesentlich einfacher und automatisiert. Die Nutzung des snapADDY VisitReport bei allen Unternehmensauftritten des Global Players verspricht ein Höchstmaß an Professionalität.



Bild 5: Messestand der Wieland-Holding in 2017

Der Prozess im Lead-Management ist bei Wieland Electric noch nicht final definiert, mit den Lösungen von snapADDY sind sie aber auf dem richtigen Weg, die Ressourcen zukünftig effektiv zu nutzen und dabei maximale Datenqualität zu generieren. Mit ISC IT&Software Consultants als projektverantwortlicher CRM-Berater und -Implementierer sowie snapADDY als junges, innovatives Unternehmen, das seine Weiterentwicklungen konkret an den Wünschen seiner Kunden anpasst, ist Wieland Electric für die Digitalisierung sehr gut aufgestellt. snapADDYs Mission, mit seinen Tools, den Arbeitsalltag für Marketing und Vertrieb zu erleichtern, wurde einmal mehr, wie bei seinen aktuell mehr als 500 Kunden, erfolgreich umgesetzt.