



Morgens um sieben bei Förch: der Vertrieb läuft

Morgens um sieben bei Förch: der Vertrieb läuft - Mobile Vertriebslösung von IBM und mip ermöglicht dem Außendienst von Förch weltweit den personalisierten Zugriff auf tagesaktuelle Produkt- und Kundendaten - 18 Feb 2014: Rund 600 Außendienstmitarbeiter der Theo Förch GmbH & Co. KG erhalten über ein mobiles Vertriebsmanagement jüngste Kunden- und Produktinformationen direkt auf ihr Smartphone. So kann der Mittelständler flexibel und in Echtzeit auf veränderte Anforderungen des Marktes oder seiner Kunden reagieren - in erster Linie sind das Handwerker, Industriebetriebe und Bauunternehmen. Seit mehr als 50 Jahren ist Förch mit dem Direktvertrieb von Werkzeugen, Werkstattausrüstungen, Bauchemie oder Verbrauchsmaterialien weltweit erfolgreich. Die neu implementierte Vertriebslösung, die der IBM Geschäftspartner mip GmbH auf Basis von IBM Technologie entwickelt hat, bereitet Informationen grafisch für mobile Endgeräte und PCs auf. "Dank unseres mobilen Informationssystems sind wir in der Lage, unsere 600 Vertriebsmitarbeiter bis spätestens sieben Uhr morgens mit den aktuellsten Informationen zu Kunden, Produkten oder dem Controlling zu versorgen", sagt Andreas Schoensee, Abteilungsleiter Controlling bei der Theo Förch GmbH & Co. KG. "Bei täglich mehr als 30.000 Auftragspositionen ist eine intelligente Vertriebssteuerung das A und O, um unsere internationale Vertriebsstrategie weiter zu stärken und langfristig auszubauen." Der Direktvertrieb ist das Erfolgsrezept des mittelständischen Unternehmens Förch, das rund 2.100 Mitarbeiter beschäftigt und in mehr als 50 Ländern mit 17 Gesellschaften und 23 Vertriebsniederlassungen vertreten ist - unter anderem in Frankreich, Italien, Jordanien, Indien, Indonesien, China und Südafrika. Förch hat seinen Hauptsitz in Neuenstadt am Kocher und bietet Werkstätten, Handwerksbetriebe und Bauunternehmen ein mehr als 60.000 Artikel umfassendes Sortiment, das von Akkuschrauber und Bremsflüssigkeit über Dübel und Lack bis hin zu Werkbank oder Zange reicht. Mit seinem neuen Vertriebssystem verbessert Förch nicht nur die Betreuung der rund 200.000 Kunden weltweit, sondern schafft auch den Freiraum für das anvisierte Wachstum. Implementiert hat die mobile IT-Lösung der IBM Geschäftspartner mip Management Informationspartner GmbH aus München. Fundament der von mip entwickelten Systemlandschaft sind unter anderem die Softwarelösungen IBM InfoSphere Warehouse und IBM Cognos. So autorisieren sich beispielsweise Mitarbeiter von Förch mit ihren Smartphones über ein VPN (Virtual Private Network) im Vertriebssystem und erhalten - verwaltet über die Cognos Security-Lösung - exklusiven Zugriff auf ihre personalisierten Daten. Der Münchner IT-Dienstleister mip hat hierfür ein Dashboard entwickelt, das sowohl auf dem Smartphone als auch PC eine einheitliche Auflösung realisiert. Die Informationen werden grafisch so aufbereitet, dass ein Mitarbeiter mit einem Blick seine relevanten Vertriebsdaten oder Analysen für bestimmte Vertriebsregionen und Kunden erfassen kann. Egal ob jüngste Umsätze, Auftragseingänge oder Rechnungsstellungen, das Dashboard liefert in Echtzeit die Basis für smarte Vertriebsentscheidungen, um etwa auf tagesaktuelle Kundenwünsche oder spontane Marktveränderungen zu reagieren. Die Auswertungen erlauben auch eine Fokussierung auf jene Kunden, die besondere Aufmerksamkeit benötigen. Zudem kann jeder Vertriebsmitarbeiter täglich nachverfolgen, ob er seine individuellen Ziele erreicht hat. "Förch hat seine IT-Infrastruktur um analytische Komponenten erweitert und damit zwei wesentliche Vorteile erzielt: das zentrale Vertriebscontrolling verfügt jederzeit über tagesaktuelle Steuerungsinformationen als Grundlage für seine Analysen. Und zweitens können Mitarbeiter auch ohne Einschaltung der Controlling-Abteilung auf alle notwendigen kunden- und artikelbezogenen Analysen online zugreifen und hierbei auch in Detailanalysen von Einzelvorgängen navigieren", sagt Ursula Flade-Ruf, Geschäftsführerin mip. "Damit kann Förch ungenutzte Vertriebspotenziale erkennen und schneller im Markt agieren." "Smarte IT-Lösungen unterstützen den deutschen Mittelstand bei der Aufgabe, sich im internationalen Wettbewerb klar zu positionieren und sich neue Geschäftschancen schnell zu erschließen", sagt Martina Fiddrich, Direktorin Mittelstandsgeschäft und Partnership Solution Center der IBM Deutschland. "Förch nutzt sie, um aus den vorhandenen enormen Datenmengen und dem steigenden Einsatz mobiler Endgeräte einen Produktivitäts-zugewinn für seine Vertriebsmannschaft zu erreichen und den größtmöglichen Nutzen für sein Geschäft zu ziehen." Über IBM: Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.ibm.com/de/de> Kontaktinformation
Christine Paulus
IBM Deutschland
Cloud Computing, Mittelstand, Geschäftspartner, Corporate Social Responsibility
+49 89 4504 1396
+49 151 14 27 04 46
christine.paulus@de.ibm.com
Nina Pannewick
IBM Deutschland
Mittelstand, Geschäftspartner, Corporate, Global Financing, Cloud Computing
+49 70 34 15 2213
n.pannewick@de.ibm.com

Pressekontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

Firmenkontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

IBM gehört mit einem Umsatz von 95,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2009 zu den weltweit größten Anbietern im Bereich Informationstechnologie (Hardware, Software und Services) und B2B-Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 399.400 Mitarbeiter und ist in über 170 Ländern aktiv. Die IBM in Deutschland mit Hauptsitz bei Stuttgart ist die größte Ländergesellschaft in Europa. Mehr Informationen über IBM unter: ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.html IBM ist heute das einzige Unternehmen in der IT-Branche, das seinen Kunden die komplette Produktpalette an fortschrittlicher Informationstechnologie anbietet: Von der Hardware, Software über Dienstleistungen und komplexen Anwendungslösungen bis hin zu Outsourcingprojekten und Weiterbildungsangeboten.