

Stefan Krüger / Handelsvertreter

*„Wir sind Handelsvertreter, keine IT’ler!
i-Deal ist einfach zu bedienen und und
die Software ist auf unsere spezifischen
Bedürfnisse zugeschnitten“*

Kurzprofil

Branche: Handelsvermittlung von Brennstoffen, Erzen, Metallen und technischen Chemikalien

Firmenprofil: Verbund von mehreren Handelsvertretern

Lösung: i-Deal Solo

Was hat Sie zum Einsatz einer mobilen Auftragserfassung-Software bewogen?

Meine Kollegen und ich sind ein Verbund von mehreren Handelsvertretern. Für uns waren folgende Überlegungen maßgeblich:

Wie können wir unseren Vertrieb effizienter und kundenorientierter organisieren? Wie können wir beim Kunden vor Ort auf alle für uns relevanten Informationen zugreifen? Wie können wir quasi in Echtzeit Aufträge generieren und diese an unsere Lieferanten übermitteln?

Die „mobile Auftragserfassung“ erschien uns dabei als die perfekte Lösung.

Welche Entscheidungskriterien gab es für Sie bei der Auswahl der Lösung?

Vor allem suchten wir nach einer kompakten Software, die auf unsere spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten war. Wir haben uns zum Beispiel für eine iPad App entschieden, die auch ohne Internetverbindung funktioniert. Das war uns wichtig, weil nicht bei jedem Kunden eine gute Funkverbindung besteht. Auch das die App einfach zu bedienen ist, war vorrangig für uns. Wir sind schließlich Handelsvertreter und keine IT’ler.

Welche Herausforderungen gab es für Sie bei der Umstellung / Einführung?

Wir konnten sehr schnell anfangen, erfolgreich mit der App zu arbeiten.

Natürlich mussten wir uns damit beschäftigen, wie wir die Kunden- und Produktdaten importieren können, oder mit dem Aufbau einer Bilddatenbank.

Aber im Nachhinein betrachtet ist jede investierte Minute bares Geld wert.

Außerdem stand uns der Support des Anbieters bei der Einführung zur Seite.

Welche Vorteile haben Sie jetzt mit dem Einsatz?

Ich habe immer alles dabei was beim Kunden wichtig ist. Ich kann über die App alle Produkte präsentieren, mit Fotos oder auch mal Videos. Morgens muss ich nicht lange überlegen ob ich alles dabei habe und muss keine Kataloge mehr schleppen.

Ein riesen Vorteil ist, dass die Bestellung schon beim Kunden abgeschlossen wird. So erhalten unsere Lieferanten den Auftrag, noch bevor wir aus der Tür sind. Der Kunde bekommt eine saubere Auftragsbestätigung und wir als Handelsvertreter einen Beleg zur Dokumentation. Da ist der Kopf frei für den nächsten Kunden, aufwendige Nacharbeit entfällt.

Fast noch wichtiger: Der Auftrag kann häufig noch am gleichen Tag kommissioniert werden und die Ware trifft früher beim Kunden ein. So wird der Vertrieb beschleunigt und wir vermeiden out-of-stock Situationen.

Nutzen Sie die App zur Auftragserfassung auch auf Messen?

Ja – und das ist wirklich toll! Wir kennen noch die Zeiten, als wir von Messen nach Hause fahren mit dicken Mappen voller Orderscheine die es nach zu pflegen galt. Das ist für uns Geschichte, denn wir machen den Auftrag direkt auf der Messe fertig, mit allen Extras. Rabatte und Konditionen etwa können ohne weiteres im Vorfeld eingepflegt und separat angelegt werden. So passieren bei der Nacherfassung keine Fehler und der Kunde hat gleich die Auftragsbestätigung im Postfach. Außerdem ergänzen die zahlreichen Funktionen und Präsentationsmöglichkeiten der App die bislang vorhandenen Verkaufsunterlagen in idealer Weise.

Ihr Fazit?

Außendienst ohne die Möglichkeiten, die uns durch die App geboten werden, ist schlichtweg nicht mehr vorstellbar. Wer die zahlreichen Vorteile im Vertriebsalltag kennen gelernt hat, wird sich fragen, warum er nicht schon früher damit begonnen hat.

Viele von uns sind schon seit 15 oder 20 Jahren in der Branche tätig und wir sind überzeugt: Es gibt für uns keine leistungsfähigeren Werkzeuge, als Tablets mit der richtigen App.

