

Haus Rabenhorst

Der Safthersteller Haus Rabenhorst arbeitet mit Vertriebsmitarbeitern in ganz Deutschland zusammen, die zur Steigerung der Unternehmensumsätze regelmäßig Besuche und persönliche Verkaufsgespräche bei den Kunden vor Ort durchführen. Um die Produktivität der Vertriebsmitarbeiter zu steigern und somit die Umsätze weiter zu erhöhen, stattete das Unternehmen seine Mitarbeiter mit Mobilgeräten aus und führte Micro Focus Filr ein. Dank dieser Lösung profitieren die Vertriebsmitarbeiter nun vom Echtzeit-Zugriff auf alle Daten, die sie für erfolgreiche Verkaufsgespräche benötigen.

Überblick

Haus Rabenhorst ist einer der führenden Produzenten von Fruchtsäften und gesunden Lebensmitteln in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt rund 120 Mitarbeiter. In Deutschland werden die Produkte in Reformhäusern, Apotheken und Einzelhandelsgeschäften verkauft. Haus Rabenhorst arbeitet mit Partnerunternehmen zusammen, die seine Produkte in 35 Länder exportieren.

Herausforderung

Um regelmäßig Kundenbesuche durchzuführen und einen herausragenden Kundenservice anzubieten, arbeitet Haus Rabenhorst mit Vertriebsmitarbeitern in ganz Deutschland zusammen. Als Triebkraft des Unternehmensumsatzes müssen diese Mitarbeiter stets über Veränderungen der Produkte oder Preise sowie Werbekampagnen informiert sein. Daher ist es von großer Bedeutung, dass die schnelle und effiziente Kommunikation zwischen den Vertriebsmitarbeitern und den Mitarbeitern

am Unternehmenssitz von Haus Rabenhorst gewährleistet ist.

Wenn die Vertriebsmitarbeiter Kundenbesuche vor Ort durchführen, müssen ihnen Dokumente wie Verträge, vorherige Bestellungen, Präsentationen und Preislisten vorliegen, damit sie die Fragen der Kunden beantworten und letztendlich mehr Produkte verkaufen können. Bisher druckten sich die Vertriebsmitarbeiter die von ihnen als notwendig erachteten Dokumente im Vorfeld des Kundenbesuchs selbst aus. Dies resultierte nicht nur in einem erheblichen Papierverbrauch, oftmals lagen den Vertriebsmitarbeitern zudem bestimmte Daten nicht vor, die zur Beantwortung unvollgesehener Fragen der Kunden erforderlich gewesen wären.

Bei Haus Rabenhorst war man sich im Klaren, dass die Vertriebsmitarbeiter durch den Zugriff auf korrekte und aktuelle Daten über Mobilgeräte besser in der Lage wären, die Fragen der Kunden schneller zu beantworten und somit einen optimierten Kundenservice zu bieten und die Umsätze langfristig zu erhöhen.

„Dank Filr können wir die Benutzerzugangsrechte exakt kontrollieren und effizienter mit Kunden, Partnern und Zulieferern kommunizieren. Diese erhalten von uns Zugriff auf Dateien wie Verträge und Preislisten, und wir müssen uns keine Sorgen darüber machen, dass vertrauliche Daten in die falschen Hände geraten.“

CLAUDE GREINER

IT-Chef
Haus Rabenhorst



Rabenhorst®

Auf einen Blick

Branche

Konsumgüter

Standort

Deutschland

Herausforderung

Hochgradig mobile Vertriebsmitarbeiter benötigten sicheren Zugriff auf wichtige Dokumente, um diese mit Kunden zu teilen.

Lösung

Einsatz von Filr für sicheren Zugriff auf immer aktuelle Informationen.

Ergebnisse

- + Steigerung der Mitarbeiterproduktivität
- + Reduzierung der wöchentlichen Reisezeit um fünf Stunden pro Mitarbeiter
- + Reduzierung des Papierverbrauchs
- + Langfristiges Umsatzwachstum

Lösung

Haus Rabenhorst entschied, die Vertriebsmitarbeiter mit Smartphones, Tablets und Laptops auszustatten und die Dateiaustauschlösung Filr einzuführen, die eine automatische Datensynchronisierung gewährleistet. Seither stehen den Vertriebsmitarbeitern die aktuellsten Informationen per Knopfdruck zur Verfügung. Filr bietet eine leistungstarke Suchfunktion, mit der sich relevante Informationen schnell und einfach finden lassen.

Claude Greiner, IT-Leiter bei Haus Rabenhorst, erläutert: „Dank Filr können wir die

„Unser Unternehmen vertraut seit über 30 Jahren auf die Technologien von Novell (jetzt Teil von Micro Focus). Novell stellt kontinuierlich Produkte bereit, durch die unsere Mitarbeiter produktiver arbeiten, und auch mit dem Support durch die Consultants sind wir hochzufrieden.“

CLAUDE GREINER

IT-Chef

Haus Rabenhorst

Benutzerzugangsrechte exakt kontrollieren und effizienter mit Kunden, Partnern und Zulieferern kommunizieren. Diese erhalten von uns Zugriff auf Dateien wie Verträge und Preislisten, und wir müssen uns keine Sorgen darüber machen, dass vertrauliche Daten in die falschen Hände geraten.“

Eine Aufgabe der Vertriebsmitarbeiter bei Haus Rabenhorst ist sicherzustellen, dass die Produkte des Unternehmens in allen Geschäften deutschlandweit gut sichtbar platziert sind – denn dies fördert den Absatz. Bisher reisten die Mitarbeiter von Geschäft zu Geschäft, machten Fotoaufnahmen von den Produktauslagen und sendeten diese von ihrem Home Office an den Unternehmenssitz. Wenn die Kollegen eine Optimierung der Auslage wünschten, mussten die Vertriebsmitarbeiter dazu wieder in das jeweilige Geschäft zurückkehren. Dies trieb Reisezeiten und -kosten in die Höhe.

Dank der Erweiterung der bereits bestehenden Lösung Micro Focus iPrint Desktop um Micro Focus iPrint Mobile gestaltet Haus Rabenhorst die Anpassung der Produktauslage für die Vertriebsmitarbeiter nun wesentlich effizienter. Haus Rabenhorst entschied sich für diese Lösung, da sie die Verwaltung des Unternehmensnetzwerks aus über 40 Druckern besonders einfach macht. Die Software zeichnet sich durch einen geringen Administrationsaufwand aus, und es ist kein Helpdesk erforderlich, um die Mitarbeiter bei technischen Fragen zu unterstützen. Die Vertriebsmitarbeiter fotografieren die Auslagen nun über ihre Mobilgeräte, lassen die Aufnahmen am Unternehmenssitz ausdrucken und besprechen Verbesserungsvorschläge mit den Kollegen am Telefon. Die gewünschten Anpassungen an den Auslagen werden vor Ort umgehend durchgeführt, sodass den Vertriebsmitarbeitern eine Rückkehr in die Geschäfte erspart bleibt.

Novell (jetzt Teil von Micro Focus) unterstützte Haus Rabenhorst bei der Implementierung

von Filr und Micro Focus iPrint Mobile und ihrer Integration in bestehende Lösungen wie Micro Focus ZENworks, Micro Focus iPrint Desktop, Micro Focus Vibe, Micro Focus Data Synchronizer und Micro Focus GroupWise.

Ergebnisse

Dank Filr greifen die Vertriebsmitarbeiter nun ohne die Einbeziehung der Kollegen am Unternehmenssitz auf alle Informationen zu, die sie zum effizienten Vertrieb der Produkte von Haus Rabenhorst benötigen. Die Fragen der Kunden werden umgehend beantwortet, wodurch die Qualität des Kundenservice verbessert und letztendlich die Umsätze erhöht werden. Auch das Ausdrucken von Dokumenten für Verkaufsgespräche ist nicht mehr erforderlich. Dies spart Papier und hilft dem Unternehmen, ökologisch nachhaltig zu agieren.

Nicht zuletzt werden die Vertriebsmitarbeiter durch Micro Focus iPrint Mobile dabei unterstützt, die Produkte gut sichtbar zu platzieren. Dies fördert den Umsatz und reduziert die Reisezeit und -kosten.

„Durch die Bereitstellung von Mobilgeräten und Novell (jetzt Teil von Micro Focus) iPrint Mobile für unsere Vertriebsmitarbeiter haben wir die wöchentliche Reisezeit pro Mitarbeiter um fünf Stunden reduziert. Damit steigern wir nicht nur unsere Produktivität, sondern leisten auch einen Beitrag zur Reduzierung der CO₂-Emissionen“, erläutert Greiner.

Insgesamt arbeiten die Vertriebsmitarbeiter von Haus Rabenhorst dank dieser Lösungen produktiver und erzielen mit geringerem Arbeitsaufwand höhere Absatzvolumina.

„Unser Unternehmen vertraut seit über 30 Jahren auf die Technologien von Novell“, berichtet Greiner. „Novell stellt kontinuierlich Produkte bereit, durch die unsere Mitarbeiter produktiver arbeiten, und auch mit dem Support durch die Consultants sind wir hochzufrieden.“



Micro Focus

Deutschland

Fraunhoferstraße 7
D-85737 Ismaning
+49 89 42094 0

Micro Focus

Schweiz

Flughafenstrasse 90
CH-8058 Zürich-Flughafen
+41 43 456 2300

Micro Focus

Firmenhauptsitz

Vereinigtes Königreich
+44 (0) 1635 565200

www.novell.com