



# NUTZEN SIE DIE DYNAMIK MIT MICROSOFT DYNAMICS NAV.

## Kundenreferenz

**KÜBLBECK**

### Überblick

**Land:** Deutschland

**Branche:** Bosch-Vertragsgroßhändler und technischer Fachgroßhandel

#### Unternehmen

Das Weidener Unternehmen zählt mit 7 Niederlassungen in Bayern und zwei weiteren in der Tschechischen Republik zu den führenden Anbietern in den Bereichen Kfz-Elektrik- und Mechanik, Hausgeräte, Werkzeuge, Telekommunikation, Werkstatt-/Betriebseinrichtung.

#### Ausgangssituation

Das Unternehmen wollte ein Vertriebs-Extranet aufbauen, um seinen Mitarbeitern im Außendienst einen mobilen Zugriff auf alle relevanten Kunden- und Werkstattdaten aus Microsoft Dynamics NAV™ zu ermöglichen.

#### Lösung

prisma informatik realisierte das Küblbeck Vertriebs-Extranet auf Basis der SharePoint-Technologie. Dieses nutzt Microsoft Dynamics NAV als Datenquelle für alle Vertriebsinformationen.

#### Nutzen

Das SharePoint-basierte Portal trägt dazu bei, dass sich die Außendienstmitarbeiter von jedem Standort aus aktiv auf ihre Kundentermine vorbereiten. Für jeden Nutzer generiert das System aus den aktuellen ERP-Daten die für ihn relevanten Informationen und stellt diese übersichtlich grafisch dar.

## Küblbeck setzt bei seinem Vertriebs-Extranet auf die SharePoint-Technologie

**„prisma informatik hat das Projekt exakt im Zeitplan und zu unserer völligen Zufriedenheit umgesetzt. Das Küblbeck Vertriebs-Extranet auf Basis der SharePoint-Technologie ist die ideale Lösung für die Anforderung, unseren Außendienst mobil mit allen nötigen Informationen zu versorgen.“**

Wolfgang Reil, Vertriebsleiter und Prokurist Küblbeck GmbH & Co. KG in Weiden

### Microsoft Dynamics Lösungen für den Außendienst

Die Küblbeck GmbH & Co. KG in Weiden/Oberpfalz ist Bosch Vertragsgroßhändler mit 7 weiteren Niederlassungen in Bayern und derzeit 35 Außendienstmitarbeitern im Bereich KFZ-Teile, Hausgeräte, Werkzeuge, Telekommunikation, Werkstatt- und Betriebs-einrichtung. Bevor im Herbst 2007 ein SharePoint-basiertes Vertriebs-Extranet zur mobilen Anbindung der Außendienstmitarbeiter eingeführt wurde, mussten diese ihre Kundentermine täglich in einer der Filialen vorbereiten und alle Daten manuell abgleichen.

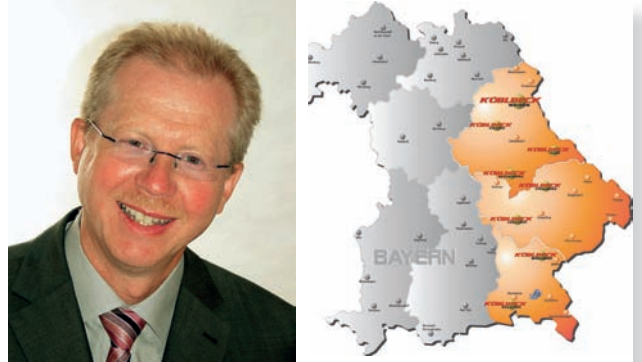
Informationen rund um die Kunden, deren Vertragsarten, Umsätze und Vereinbarungen konnten nur direkt im ERP-System recherchiert werden. Durch diesen Umstand mussten die Mitarbeiter täglich viel Zeit für die Fahrt zur Filiale aufwenden – manche bis zu 100 Kilometer für die einfache Strecke. Die Idee, alle vertriebsrelevanten Daten auf einer per Webbrowser zugänglichen Plattform für jeden Mitarbeiter individuell zur Verfügung zu stellen, lag nahe.

prisma informatik wurde damit beauftragt, das Küblbeck Vertriebs-Extranet mit der Technologie von Microsoft SharePoint zu realisieren. Zuvor hatte ein IT-Consultant verschiedene Lösungen geprüft. Die SharePoint-Variante hatte sich besonders gut geeignet, weil

Küblbeck mit Microsoft Dynamics NAV bereits ein Microsoft-Produkt einsetzte. Darüber hinaus wurde deutlich, dass eine der Hauptfunktionalitäten des SharePoints, die Portaltechnologie, sich für die Aufgabenstellung sehr gut eignen würde. Das Projekt dauerte drei Monate bis zum Go-Live der Anwendung. In dieser Zeit wurde sowohl die SharePoint-Technologie bei Küblbeck eingeführt als auch die Anbindung an das ERP-System realisiert.

### **Individuelle Vertriebsinformationen je Mitarbeiter**

Das Portal hält die Informationen zu jedem Kunden und jeder Werkstatt übersichtlich bereit. Zur Vorbereitung der Termine kann der Außendienstmitarbeiter sich heute mit seinem Notebook zu Hause einloggen und die für ihn relevanten Daten und Informationen abrufen. Zu jedem Vertriebsmitarbeiter wurde dessen Kundenstamm hinterlegt. Jeder Nutzer kann lediglich die für ihn freigegebenen Daten einsehen. Im Vertriebs-Extranet sind für den Anwender nun verschiedene Recherchen möglich: Welche Vertragskonditionen mit seinem Kunden vereinbart sind, welcher Rabattgruppe er angehört, in welcher Sparte dieser tätig ist und welche Angebote bereits unterbreitet wurden. Er findet alle Informationen zu Umsätzen und kann diese auch kumuliert mit dem Vorjahr vergleichen. Die Umsatzstatistiken sind nach Produkten sortiert, so dass sofort ersichtlich ist, welche Umsätze im Vorjahr beispielsweise mit Wischblättern oder Bremsen getätigt wurden. Gleichzeitig wird der tagesaktuelle Status für diese Produktgruppe dargestellt. Auch die Bonusvereinbarungen, die je Kunden definiert ist, sowie deren aktueller Status sind im Portal dokumentiert. Darüber hinaus finden sich auch die Stammdaten mit Kontaktinformationen wie Adresse, Telefon- und Faxnummer zu jedem Kunden im Extranet. „Bei einem Vor-Ort-Termin ist es besonders wichtig, dass unsere Vertriebsmitarbeiter über den Kunden bestens informiert sind.



**„Bei einem Vor-Ort-Termin ist es besonders wichtig, dass unsere Vertriebsmitarbeiter über den Kunden bestens informiert sind. Daher werden auch die offenen Posten aufgeführt.“**

Wolfgang Reil, Vertriebsleiter und Prokurist  
Küblbeck GmbH & Co. KG in Weiden

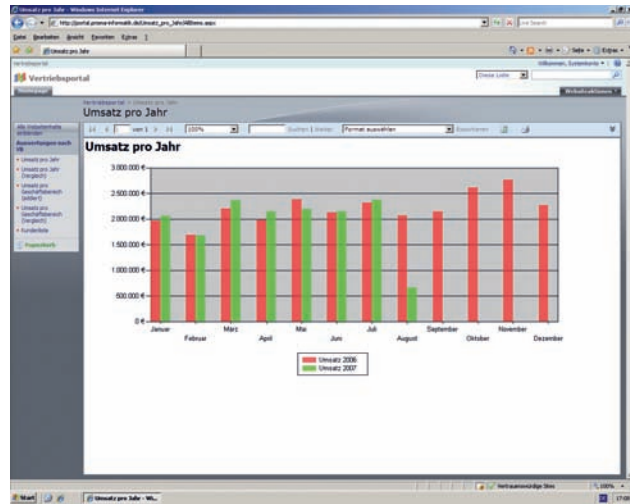
Daher werden auch die offenen Posten aufgeführt“, nennt Vertriebsleiter Wolfgang Reil einen weiteren wichtigen Aspekt.

Zusätzlich sind im Extranet verschiedene Dokumente und Formularvorlagen hinterlegt. Fährt ein Außendienstmitarbeiter zu seinem Kunden, kann er zu Hause beispielsweise Angebote oder ähnliches ausdrucken und zum Termin mitnehmen. Auch interne Formulare wie Anforderungen für die EDV-Abteilung sind im System gespeichert und stehen so allen Außendienstmitarbeitern zur Verfügung. Diese können unabhängig von ihrer Präsenz in den Filialen auf alle notwendigen Formulare zugreifen. Auch beim Kunden vor Ort kann der Küblbeck-Außendienst auf Informationen und Formulare zugreifen. Diese Möglichkeit wird aktuell jedoch kaum genutzt. „Wir haben bislang sehr gute Erfahrungen mit unserem SharePoint-basierten Extranet gemacht“, so Wolfgang Reil.

„Nachdem wir eine Schulung durchgeführt haben, wird die Plattform sehr gut angenommen und regelmäßig zur aktiven Kundenvorbereitung genutzt, die sich damit sehr verbessert hat. Die Akzeptanz ist so gut, dass unser Außendienst regelmäßig Vorschläge einreicht, welche weiterführenden Informationen noch in das Portal integriert werden sollen. Das zeigt: Das System lebt.“

### Mehr Nutzen und Zeitersparnis durch mobilen Zugriff auf das Portal

Im Vergleich zum vorherigen Prozedere hat das Extranet für die Außendienst-Mitarbeiter zahlreiche handfeste Vorteile: Die benötigten Daten und Informationen sind direkt zugänglich. Während Daten zuvor individuell zusammengesucht werden mussten, stehen sie heute visuell aufbereitet sogar im Vergleich mit Vorjahreswerten zur Verfügung. Zudem kann der Außendienst von jedem beliebigen Ort mit Internetanschluss auf die Daten zugreifen und ist nicht davon abhängig, eine Filiale aufzusuchen. Dies spart nicht zuletzt viel Zeit. Auch Wolfgang Reil schätzt das Portal bei seiner täglichen Arbeit: Als Vertriebsleiter hat er gegenüber seinen Mitarbeitern einen anderen Blickwinkel auf die Daten und arbeitet hier mit allen aktuellen Reports, Statistiken und Listen. Er erhält sowohl eine Übersicht über die Leistung seiner Außendienstmitarbeiter als auch detaillierte Informationen über Kunden. Hier unterstützt das SharePoint-Portal nicht zuletzt die Darstellung aller Mitarbeiter und Kunden insgesamt sowie die Detailsicht auf einzelne Aspekte. Wolfgang Reils Resümee: „Die SharePoint-Technologie, die unserem Portal zugrunde liegt, erfüllt zweifellos hervorragend unsere Anforderungen. Gerade vertriebsorientierte Unternehmen mit mobilen Mitarbeitern haben einen hohen Bedarf an einer zentralen Informationsquelle. Genau dies bietet unser Vertriebs-Extranet. Auch das Projekt selbst verlief reibungslos: Spezielle Wünsche, wie die



**„Die SharePoint-Technologie, die unserem Portal zugrunde liegt, erfüllt zweifellos hervorragend unsere Anforderungen. Gerade vertriebsorientierte Unternehmen mit mobilen Mitarbeitern haben einen hohen Bedarf an einer zentralen Informationsquelle. Genau dies bietet unser Vertriebs-Extranet. Auch das Projekt selbst verlief reibungslos: Spezielle Wünsche, wie die Verwaltung von Motoröl-Kontingenten der Kunden, wurden schnell umgesetzt. Wir haben sehr gute Erfahrungen mit prisma informatik sowie deren Know-how, Beratung und Umsetzung gemacht und empfehlen das Unternehmen gerne weiter.“**

Wolfgang Reil, Vertriebsleiter und Prokurist

Küblbeck GmbH & Co. KG in Weiden

## Weitere Informationen

### Microsoft-Partner

prisma informatik GmbH  
Merianstraße 26  
90409 Nürnberg  
Tel.: +49 (0)911 239 80 5-50  
Fax: +49 (0)911 239 80 5-55  
E-Mail: [info@prisma-informatik.de](mailto:info@prisma-informatik.de)  
[www.prisma-informatik.de](http://www.prisma-informatik.de)



### Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH  
Konrad-Zuse-Straße 1  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: 0180 5 672330\*  
Fax: 0180 5 229554\*  
E-Mail: [btob@microsoft.com](mailto:btob@microsoft.com)  
\*0,14 Euro/Min., deutschlandweit  
©2008 Microsoft Corporation.  
All rights reserved.

Verwaltung von Motoröl-Kontingenten der Kunden, wurden schnell umgesetzt. Wir haben sehr gute Erfahrungen mit prisma informatik sowie deren Know-how, Beratung und Umsetzung gemacht und empfehlen das Unternehmen gerne weiter.“

### Kurzprofil: prisma informatik GmbH

Die prisma informatik GmbH bietet mittelständischen Unternehmen, vornehmlich aus dem Automotive Teilehandel und mit besonders hohen Qualitätsansprüchen, Dienstleistungen und Lösungen auf Basis der Microsoft-Technologien Microsoft Dynamics NAV, SharePoint und Microsoft SQL-Server an.

prisma informatik übernimmt Projektimplementierung, Konzeption und Realisierung von komplexen Systemen. Projektarbeit, langfristige Fortentwicklung und Betreuung erfolgen aus einer Hand. Die Anwender der Lösungen von prisma informatik sind national und international agierende Unternehmen.