

**Kunde:** DESTILLERIE FRANZ BAUER  
**Branche:** Spirituosenindustrie, -vertrieb  
**Lösung:** BAUER CRM für SharePoint

Das Grazer Traditionsunternehmen DESTILLERIE FRANZ BAUER produziert seit 1920 erstklassige Spirituosen. Neben eigenen Produkten vertreibt das Unternehmen zahlreiche bekannte Markenspirituosen (wie z. B. Jägermeister) als Lizenzabfüllungen. Solvion erweiterte das Intranetportal um eine CRM-Lösung (Customer Relationship Management), die vertriebsunterstützende Informationen optimal aufbereitet und jederzeit Übersicht über den aktuellen Vertriebsstatus bringt.

## Projektablauf

Jeder der 17 VertriebsmitarbeiterInnen ist mit einem Laptop ausgestattet. Über die CRM-Lösung ist der **Zugriff auf Kundeninformationen** einfach und rasch möglich. Erweiterte Suchfunktionalitäten erlauben den Vertriebsmitarbeitern, genau die Informationen zu ihren Kunden einzusehen, die sie im Moment benötigen. Und das **ortsunabhängig und immer aktuell** über eine mobile Datenverbindung. Die zur Verfügung gestellten Kundeninformationen werden aus dem **ERP-System** bezogen, ebenso werden über das CRM erfaßte Interessenten und Neukunden automatisch in das ERP-System übernommen.

Da jeder Vertriebsmitarbeiter, jede Vertriebsmitarbeiterin die Kundenbesuche in äußerst praxisbezogenen **CRM-Besuchsberichten** festhält, wurde die darauf aufbauende Zusammenstellung von Vertriebsberichten deutlich vereinfacht und die Vertriebsleitung genießt den Vorteil der **hohen Aktualität aller Informationen**.

Die Generierung von Berichten auf Knopfdruck ermöglicht es den VertriebsmitarbeiterInnen, ihren **Tagesablauf effektiv zu planen** und die wichtigsten Daten zu geplanten Kundenbesuchen (Kontaktinformationen, letzte Besuchsberichte, letzte Rechnungen) übersichtlich aufbereitet einzusehen. Weiters kann ein **Wochenbericht** erstellt werden, der unter anderem die Besuchsberichte und gefahrenen Kilometer enthält.

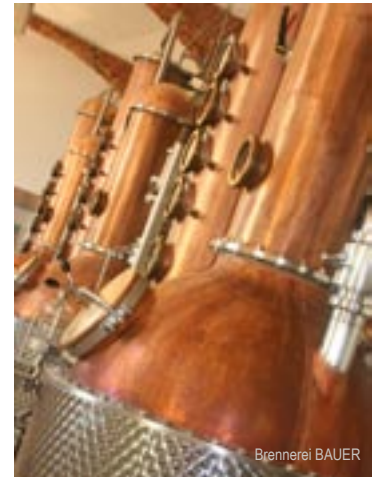
Die Lösung wurde um ein **Berechtigungssystem** erweitert, welches Vertreterregelungen für Vertriebsgebiete erlaubt.

Firmen- und Personenkontakte sowie Termine stehen den Mitarbeitern **zusätzlich über Outlook** zur Verfügung. Die Wartung dieser Daten erfolgt bidirektional, zum Beispiel können neue Interessenten über Outlook als Kontakt eingepflegt werden.

### Kunde:



DESTILLERIE FRANZ BAUER  
 Prankergasse 29 - 31 , A-8020 Graz  
 www.bauerspirits.at



## Key Facts

### Nutzen

- Zentrale Bereitstellung vertriebsrelevanter Informationen
- Transparenz über Vertriebstätigkeit
- Nachvollziehbare Historie über Kundenbeziehung
- Zentrale Verwaltung der Kundeninformationen
- Integration in gewohnte Arbeitsumgebung
- Bidirektionale Einbindung in ERP und Outlook

### Technologien

- Microsoft Office SharePoint Server 2007 Enterprise
- SQL Server 2005
- Microsoft Dynamics NAV
- Reporting Services
- BPA CRM für SharePoint

### Ansprechpartner:

Alexander Schweighofer  
 Geschäftsführer  
 Tel.: +43 316 69 65 40 - 604  
 E-mail:  
 alexander.schweighofer@solvion.net