



REFERENZ

Carl Götz GmbH

ERP- und CRM-Daten to go.

Projektumfeld

Seit ihrer Gründung vor über 60 Jahren hat sich die Carl Götz GmbH zu einem der führenden Unternehmen in der Holzhandelsbranche entwickelt. Dieser Erfolg ist vor allem in der hohen Produktqualität und Warenverfügbarkeit zu finden, die über mittlerweile 12 Niederlassungen in ganz Deutschland sichergestellt wird. Heute steht das Unternehmen unter Leitung der Familie Zumsteg und zeichnet sich nach wie vor durch schnelle Reaktionszeiten, kurze Entscheidungswege und eine hohe Kundenorientierung aus. Einen großen Anteil am Erfolg haben dabei die Mitarbeiter. Sie werden nicht nur in Schulungen regelmäßig qualifiziert, sondern auch IT-seitig durch moderne Lösungen unterstützt.

Projektanforderungen & Projektziele

Gemeinsam mit Axians realisierte Carl Götz ein Projekt zur Modernisierung der Außendienstanbindung. Bislang waren die rund 90 von unterwegs tätigen Mitarbeiter der verschiedenen Niederlassungen mit eher traditionellem Equipment in Form von Notebooks ausgestattet. Diese Technik gestattete jedoch im mobilen Betrieb keinen uneingeschränkten Zugriff auf die Unternehmensdaten. Insbesondere bei einer schlechten oder fehlenden Netzwerkverbindung konnten die Mitarbeiter dann nicht auf aktuelles Material aus der Zentrale zugreifen. Durch die zunehmende Nutzung von modernen iPhones,

auf denen häufig benutzte Anwendungen wie E-Mail und Kalender jederzeit in Echtzeit zur Verfügung stehen, wurde die Bedienung und Nutzung der Notebooks durch die Anwender verstärkt als kompliziert und langsam wahrgenommen und vermehrt in Frage gestellt.

Im Rahmen eines turnusmäßig anstehenden Austauschs der Endgeräte bot sich für Karl-Heinz Andiel, dem verantwortlichen Vertriebsbeauftragten von Axians, die Gelegenheit, Carl Götz ein alternatives Betriebsmodell vorzustellen. Maßgeblich war dabei die Prämisse, allen Außendienstmitarbeitern den Zugang zu den für sie relevanten Informationen so aktuell wie möglich, dabei aber zugleich schnell und unkompliziert zur Verfügung zu stellen. Axians entwickelte daraufhin ein Konzept, das den Zugang zu den bestehenden Domino-Datenbanken und Notes via iPad ermöglicht – inklusive einer eigens für diesen Zweck von Axians entwickelten iOS-App.

Der Geschäftsführung von Carl Götz war es an dieser Stelle zusätzlich wichtig, im Rahmen der geplanten Modernisierung ergänzend eine Plattform für eine gemeinsame Wissensbasis zu schaffen. Das vorhandene Know-how aus dem Unternehmen sollte allen Mitarbeitern zielgerichtet zur Verfügung gestellt werden können. Claus Romanowsky aus dem Collaboration & Social Business Fachvertrieb von Axians schlug

LÖSUNG & NUTZEN

- Ablösung der in die Jahre gekommenen Notebooks
- Einheitliche Ausstattung des Außendienstes mit iPads
- Offline-Bereitstellung aller Informationen
- Bessere und schnellere Zusammenarbeit mit dem Außendienst

KUNDENINFO



Unternehmen: Carl Götz GmbH

Branche: Holzhandelsbranche

Dimension: 13 Niederlassungen, über 400 Mitarbeiter

Internet: www.carlgoetz.de

REFERENZ

Carl Götz GmbH

hierfür die Verwendung von IBM Connections vor. Diese Plattform eignete sich aufgrund der vorhandenen Domino- und Lotus-Infrastruktur am besten. Jeder Mitarbeiter kann damit über ein Portal oder per iOS App auf wichtige Informationen und Dokumente zugreifen. Der Vorteil für Carl Götz: Orts- und bereichsübergreifend erhält jeder Mitarbeiter den Informationsstand, den er wirklich benötigt. Dabei sollte der soziale Aspekt ebenfalls nicht zu kurz kommen. Über die Plattform konnten sich die Mitarbeiter zu aktuellen Themen und Fragestellungen in Gesprächsgruppen austauschen. Das Gesamtkonzept sah in der Summe den großflächigen Einsatz von Apple iPads im Zusammenspiel mit individuell entwickelten Apps vor. Carl Götz GmbH erteilte aufgrund der Vorteile die Freigabe zur Umsetzung des Projekts.

Projektschritte

Matthias Pateck (Consultant, Division Axians Business Productivity) nahm daraufhin die Programmierung der iOS-App mit Know-how in Angriff und konnte bereits wenige Wochen später das Ergebnis präsentieren. Die native iOS-Anwendung wurde zur Verwendung auf allen iPad-Modellen konzipiert, wodurch sich die Investition seitens des Kunden nicht auf eine bestimmte Gerätegeneration zu beschränken hatte. Die App ermöglicht den Mitarbeitern bei Carl Götz seitdem nicht nur den Abruf sämtlicher Datenbankinhalte, sondern durch eine intelligente Komprimierung aller Informationen auch den kompletten Offline-Zugriff. Auch in Sachen Sicherheit mussten hier im Vergleich zu vorher keine Abstriche gemacht werden, denn die Rechteverwaltung wurde analog der Lotus Notes-Umgebung auch in der App detailliert abgebildet. Die Verwendung neuer Strukturen in der Darstellung sorgte bei den Außendienstlern

schnell für die erwarteten Effizienzsteigerungen beim Zugriff sowie der Suche und Erstellung von Daten. Überhaupt war die Akzeptanz bei den Mitarbeitern von Anfang an sehr groß. Das lag nicht nur am nun einheitlichen und zeitgemäßen Auftritt, sondern vor allem an der Bedienungsfreundlichkeit des Programms und dem generell schnelleren Datenaustausch. In einem Folgeprojekt ist bereits die Verknüpfung der App mit weiteren iOS-Anwendungen geplant, beispielsweise mit der Routenplanung.

Projektergebnis

Mit diesem Projekt konnten bei Carl Götz die bislang im Außendienst eingesetzten Notebooks komplett abgelöst werden. Die Mitarbeiter profitieren neben einer vereinfachten Bedienung zusätzlich vom geringeren Gewicht und der kompakten Größe der Geräte. Die Anwender in den Niederlassungen hingegen arbeiten wie gewohnt mit ihren bekannten Applikationen aus den CRM- und ERP-Datenbanken. Dort haben sie Zugriff auf Informationen wie die Auftragshistorie, Bestelllisten und Rechnungen, aber auch Lagerbestände, Preise, Ausführungen etc. Ihnen steht zusätzlich noch IBM Connections zur Verfügung, um beispielsweise gezielt Daten über neue Produkte an die passenden Nutzer zu verteilen oder auch Rückmeldungen „aus dem Feld“ zu erhalten. Christian Düstersiek, der verantwortliche IT-Leiter der Carl Götz GmbH, fasst das erfolgreich abgeschlossene Projekt kurz zusammen: „Wir haben unseren Außendienstmitarbeitern einen einfacheren, sicheren und vor allem transparenteren Datenzugriff von unterwegs aus ermöglicht. In der Folge hat sich deren Aussagefähigkeit und -qualität den Kunden gegenüber enorm gesteigert. Davon profitiert natürlich das gesamte Unternehmen, zumal wir uns nun über IBM Connections auch intern besser austauschen können.“

ÜBER AXIANS

Die Axians IT Solutions mit Hauptsitz in Ulm ist ein herstellerunabhängiges IT-Haus und gehört zu Axians, der globalen Marke für ICT-Lösungen von VINCI ENERGIES. Das Portfolio der Axians IT Solutions beinhaltet alle Komponenten der Core ICT-Anforderungen und bietet Lösungen für die Anforderungen der digitalen Transformation. Stets individuell und bedarfsgerecht auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt. Nach einer integrativen Methodik unterstützen die Axians IT Solutions-Spezialisten dabei, Technologien und Applikationen genau nach Bedarf zu nutzen und ihre Prozesse zu optimieren. Dies eröffnet den Kunden neue Chancen, ihre Geschäftsmodelle schnell und agil auf die digitalen Herausforderungen auszurichten und weitere Marktpotenziale zu erschließen. Zu den Top-Partnern zählen Cisco, EMC, HPE, IBM, Microsoft, SAP, VMware sowie weitere führende Hersteller. Unter den „besten Systemhäusern Deutschlands 2016“ ist Axians IT Solutions in der Klasse „Große Systemhäuser“ auf Basis der IDG-Umfrage zur Kundenzufriedenheit auf dem dritten Platz.

ANSPRECHPARTNER

Intern: Karl-Heinz Andiel (Primärvertrieb) · E-Mail: karl-heinz.andiel@axians.de · Tel.: +49 731 1551 633 · Mobil: +49 160 978 155 66

axians.de