



REFERENZ

COLLONIL | Salzenbrodt GmbH & Co. KG

Gepflegtes Leder. Gepflegtes CRM. Und App dafür.

Projektumfeld

Anno 1909 hatten die Brüder Paul und Walter Salzenbrodt eine elegante Geschäftsidee: hochwertiges Lederöl, in handliche Flaschen abgefüllt. Damit war COLLONIL geboren – heute eine weltweit bekannte Marke für anspruchsvolle Leder- und Textilpflege. Die Produkte werden seit mehr als 100 Jahren von der Salzenbrodt GmbH & Co. KG in Berlin produziert. Mit glänzendem Erfolg: So exportiert das Unternehmen die COLLONIL Pflegeserie bereits in über 90 Länder der Erde. Dazu unterhält die Salzenbrodt GmbH Gesellschaften in Österreich, Dänemark, Frankreich und den Arabischen Emiraten. Gepflegt, im Sinne von schnell informiert und beliefert, wollen auf diesen Märkten aber auch die Kunden selbst sein! Mobilität und Agilität sind daher für den Vertrieb essentielle Erfolgsfaktoren. Und am elegantesten klappt das anno 2015 mit einer durchdachten CRM Lösung für mobile Devices wie iPad & Co. Genau dies hat Axians für COLLONIL umgesetzt.

Projektanforderungen & Projektziele

Glanzvolle Kundenpflege im Vertrieb basiert auf umfassenden Informationen, die stabil in Echtzeit zur Verfügung stehen. Und das auch unterwegs bzw. vor Ort bei jedem Termin. Dafür ist heutzutage eine App auf mobilen Devices natürlich die komfortabelste Lösung. Die echte Herausforderung dabei liegt freilich im Hintergrund der Anwendung: nämlich ein intelligentes CRM und die entsprechende Datenbank. Bei COLLONIL wurde dazu seit längerem ein IBM Notes System eingesetzt, das inzwischen allerdings hinsichtlich Performance, Usability und auch laufender Aktualität an seine Grenzen stieß. So mussten Außendienstmitarbeiter z.B. mehrere einzelne lokale Repliken der Datenbanken auf dem Laptop mit zum Kunden nehmen. Eine Live-Erfassung der Aufträge war also nur sehr schwer oder gar nicht möglich. Und die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst gestaltete sich damit eher rudimentär als schnell, leicht und innovativ. Axians konzipierte die neue mobile Lösung daher konsequent unter zwei Prämissen: der Datenzugriff erfolgt immer direkt aus der Quelldatenbank – und alle Daten aus sämtlichen Datenbanken stehen konsolidiert in einer App zur Verfügung.

AUFGABE / ZIEL

- Ablösung des Datenzugriffs aus der Quelldatenbank (IBM Notes)
- Bereitstellung aller Daten auf mobilen Geräten (iPads) und in einer App
- Verbesserung der Datenaktualität, Live-Auftragsfassung und Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst

LÖSUNG

- Entwicklung einer CRM App für mobile Devices
- Entwicklung: iMac's mit XCode als Umgebung, gilt als Repository, Jenkins als Build Server
- Integration in Windows Server 2012, jBoss Server 6.2, lokale MySQL Datenbank, DB2 Remote DB

NUTZEN

- Erleichterung der Kommunikation zwischen Außen- und Innendienst
- Einfache und deutlich schnellere Erfassung sowie Übertragung direkt ins Hauptsystem
- Dateneinsicht und -änderung in Echtzeit und konsolidierte Sichtbarkeit aller relevanten Daten in der App
- Komfortables IT-Management der mobilen Clients durch AirWatch

REFERENZ

COLLONIL | Salzenbrodt GmbH & Co. KG

Umsetzung

Axians begann das Projekt mit einer umfassenden Analyse der bestehenden Lösung bei der Salzenbrodt GmbH & Co. KG. Danach wurden alle Wünsche des Kunden und die dafür nötigen Änderungen definiert; ebenso wie der Zeitplan, die Meilensteine und die regelmäßigen Demos beim Kunden. Dass Axians bereits die IBM Notes/Domino-basierte CRM-Lösung bei Collonil entwickelt hatte, war dabei natürlich von Vorteil, denn auch die neue Lösung wurde an diese Anwendung angelehnt – allerdings in Form der App nun wesentlich performanter, optimierter und um zahlreiche Funktionen erweitert.

Entwickelt wurde von Axians neben der App schließlich auch die kundenseitige Serverkomponente als stabile Voraussetzung, um hier sowohl eine riesige Datenmenge auf den iPads aktuell zu halten, als auch in allen Funktionalitäten des CRM laufend performant zu bleiben. Insbesondere müssen dabei sämtliche Daten auf den Tablets immer aktuell gehalten werden – bei gleichzeitiger Offline-Fähigkeit der Anwendung. Hinzu kam der Einsatz von AirWatch als ebenso einfache wie zentrale Lösung für die komplette mobile Geräteverwaltung (MDM) durch die Administratoren bei COLLONIL.

Projektergebnis

Die neue Anwendung ist jetzt DAS Arbeitsmittel für den Innen- wie für den Außendienst der Marke COLLONIL. Nicht zuletzt, weil durch die App auch die Kommunikation zwischen beiden Vertriebsstellen erheblich verbessert wurde. „Datenaktualität, Live-Auftragserfassung und auch die generelle Zusammenarbeit bei Verkauf und Logistik hat durch die neue Lösung bei uns ein ganz neues Level erreicht“, bestätigt COLLONIL Vertriebsleiter Lutz Kemsies. „So sind zum Beispiel unsere Aufträge jetzt deutlich einfacher und schneller erfasst und ins Hauptsystem übertragen.“ Ein weiterer Kunstgriff von Axians bei dieser Lösung: Die alte IBM Domino Umgebung entfällt und sorgt so wieder für Entlastung. Denn die Außendienstmitarbeiter müssen ihre IBM Domino Datenbanken nicht mehr selbst replizieren und haben ihre Daten zudem sehr viel aktueller auf dem iPad. Die aktuelle Version stellt dabei den ersten Abschnitt der Gesamtlösung für COLLONIL dar. Im weiteren Ausbau sind von Axians ergänzende Funktionen in gleicher Qualität geplant, so unter anderem auch ein Marketing-Modul.

KUNDENINFO



Unternehmen: Salzenbrodt GmbH & Co. KG

Branche: Reinigungs-, Schutz- und Pflegeprodukte

Sitz: Berlin

Gründung: 1909

Dimension: 183 Mitarbeiter, Jahresumsatz rund 40 Mio. Euro

Internet: www.collonil.com

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 unserer 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 unseren 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: Andreas Ludwig (Projektleitung, Axians), Markus Köstner (Projektleitung, Axians)

Extern: Wolfgang Zirnstein (IT-Leiter COLLONIL), Lutz Kemsies (Vertriebsleiter COLLONIL)

axians.de