



FALLSTUDIE | Vorwerk Teppichwerke

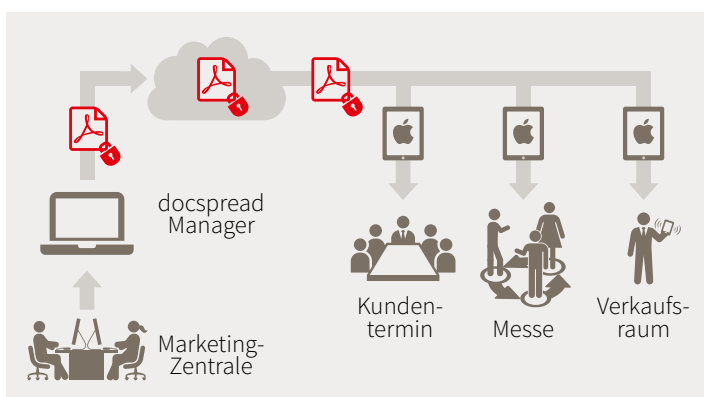
Aktuelle und einheitliche Unterlagen im Vertrieb

Die Vorwerk Teppichwerke stellen mit der Vertriebs-App docspread sicher, dass alle Vertriebsmitarbeiter auf ihrem iPad immer die gleichen, automatisch aktualisierten Unterlagen haben. Die Vertriebsleitung pflegt dieses einheitliche Informationssystem von einer zentralen Stelle aus und spart dabei viel Zeit und Ressourcen.

Der Vertrieb bei den Vorwerk Teppichwerken nutzt iPads für den Außendienst. Bisher wurden die Vertriebsunterlagen per E-Mail verteilt oder per Stick auf das iPad geladen. Die Verwaltung auf den mobilen Geräten funktionierte allerdings nicht zufriedenstellend. Immer wieder waren aktuelle Unterlagen nicht verfügbar und mussten nochmals versandt werden. »Unsere Mitarbeiter im Außendienst sind gute Verkäufer. Dabei ist ihre Affinität zur Organisation von Dokumenten oder zur Technik sicherlich unterschiedlich. Deshalb haben wir nach einer Lösung gesucht, die ihnen einen Teil der lästigen Bürokratie abnimmt«, erläutert Jens Imer, Leiter Innendienst Gesamtvertrieb bei den Vorwerk Teppichwerken.

Schlanke Vertriebs-App Gesucht

Alle Außendienst-Mitarbeiter sollten von einer zentralen Stelle aus mit den aktuellsten Unterlagen versorgt werden können. Auch eine einheitliche Dokumenten-Ablage auf den mobilen Geräten stand auf der Wunschliste, weil die bisherige Organisation über Standard-Apps zu einem unbefriedigenden Eigenleben geführt hatte. Ein gleicher Versionsstand bei den Unterlagen konnte so nicht erreicht werden. Die Sales-Lösung sollte über eine E-Mailfunktion



Mit docspread ist die Pflege und Vereinheitlichung von Vertriebsdokumenten einfach und intuitiv. Unterschiedliche Versionsstände und unübersichtliche Ordnerhierarchien gibt es nicht mehr.



Bereits 1883 gründeten Carl und Adolf Vorwerk die Barmer Teppichfabrik Vorwerk & Co. Heute sind die Teppichwerke mit 324 Mitarbeitern im Segment von hochwertigen Teppichböden positioniert. Die Produkte werden über den Groß- sowie Facheinzelhandel vertrieben.

verfügen und die Mitarbeiter mit wichtigen Dokumenten wie Preislisten, Artikelbeschreibungen, technischen Informationen und Produktbroschüren versorgen. Informationen über Verkaufsaktionen und Besuchsberichte sollten schnell und zuverlässig übertragen werden können.

Bei der Suche nach einer Vertriebs-App schieden viele Angebote wegen der großen Komplexität und des hohen Investments aus. »Viele Vertriebslösungen erfordern beträchtliche Investitionen mit einem aus unserer Sicht hohen Fehlinvestitionsrisiko«, so der Vertriebsleiter. Nach einem ausführlichen Vergleich der Stärken und Schwächen unterschiedlicher Sales-Apps konnte docspread, die Lösung der fme AG, überzeugen.

Intuitive Bedienbarkeit

Im Unterschied zu bekannten Webspeicher-Lösungen wie Dropbox basiert die Dateiverwaltung bei docspread nicht auf einer linearen Ordnerstruktur. Das Navigieren in den Inhalten orientiert sich stattdessen am individuellen Informationsbedarf. Die gewünschten Informationen erschließen sich durch das Setzen von Filtern, beispielsweise über die Auswahl von Branche, Produkt oder eines Landes. Daraufhin werden alle passenden Dokumente in einer Voransicht zur Auswahl angezeigt. Die Navigation in den Dokumenten ergibt sich aus den von der Vertriebsleitung einheitlich vorgegebenen acht Kategorien (wie Art der Vertriebsinfos, Preislisten, Referenzen

usw.). Die dafür notwendigen Mehrfach-Attribute je Dokument werden bereits beim Import der Dateien vergeben. Zusätzlich kann der Vertriebsmitarbeiter für einen bestimmten Anlass eine Auswahl an Dokumenten zusammenstellen und als Bookmark speichern. Alle Daten sind anschließend auch offline verfügbar.

Die Nutzung der neuen Lösung hat sich als einfach und intuitiv bestätigt. Unterlagen müssen nicht mehr von einem zentralen Laufwerk abgerufen und in unübersichtlichen Ordnerhierarchien abgelegt werden. Steht eine Messe an, sind alle passenden Sprachregelungen, Kernaussagen oder besonderen Aktionen über den Filter Messedokumente auffindbar. Dabei stellt die Anwendung sicher, dass alle Mitarbeiter über die gleichen aktuellen Unterlagen verfügen.

Einheitliches Informationssystem

Die Dokumente werden bei den Vorwerk Teppichwerken von einer zentraler Stelle im Vertrieb fortlaufend aktualisiert, »in der Cloud« gespeichert und dann automatisiert auf den iPads zur Verfügung gestellt. »Ein Dokument lässt sich innerhalb von 30 Sekunden verschlagworten und per Drag and Drop in der Cloud ablegen. Anschließend ist es auf dem iPad in der richtigen Kategorie verfügbar. Damit haben wir ein einheitliches und richtiges Informationssystem«, bestätigt der Vertriebsleiter die einfache und schnelle Bereitstellung der Dokumente. Auch die von der Technikabteilung gepflegten Datenblätter sollen in diesen Updateprozess einbezogen werden. Neue oder geänderte Datenblätter werden künftig über einen zentralen Ordner automatisch mit den mobilen Clients synchronisiert.

Die Daten werden direkt beim Verlassen des Unternehmens mit einem 256-Bit-AES-Schlüssel (Advanced Encryption Standard) abgesichert und auf dem iPad des Mitarbeiters nur temporär entschlüsselt. Somit sind die Dokumente vor dem Zugriff von Dritten zuverlässig geschützt, selbst bei einem Verlust des Geräts. Bei jeder Änderung erhält der Mitarbeiter auf seinem iPad einen Hinweis auf die Aktualisierung. Aus

Kundenzitat

»Mit docspread haben wir einen gesicherten, einheitlichen Informationsstand und sparen viel Zeit für Rückfragen und mühsames Nachverteilen von Unterlagen.« (Jens Irmer, Leiter Innendienst Gesamtvertrieb bei den Vorwerk Teppichwerken)

einer Liste ist ersichtlich, wie viele und welche Dokumente geändert oder gelöscht wurden.

Weniger Zeit und geringerer Aufwand

Nach den Erfahrungen des Vertriebsinnendienstes ist die Pflege der Vertriebsunterlagen mit docspread deutlich einfacher und schneller als bisher. »Die Dokumente werden nur einmal erstellt, bereitgestellt und müssen nicht permanent neu verteilt werden. Wir haben einen gesicherten, einheitlichen Informationsstand und sparen viel Zeit für Rückfragen und mühsames Nachverteilen von Unterlagen«, fasst Jens Irmer seine positiven Erfahrungen zusammen. Zwar sei die Affinität zu technischen Hilfsmitteln bei den Mitarbeitern generell unterschiedlich. Die Kombination aus iPad und Sales-App der fme sorgen aber für eine gute Akzeptanz und machen die Vertriebsorganisation einfacher und verlässlicher: »Das System ist sehr zuverlässig und die Anwendung läuft sehr stabil. Die App ist klar strukturiert und nicht so überfrachtet wie andere. Für Änderungswünsche ist die fme sehr offen und setzt um, was technisch sinnvoll und machbar ist.« Zu diesen Anpassungen zählen zusätzliche Benutzerberechtigungen und Sortierfunktionen bei der Ablage.

Nach den sehr guten Erfahrungen mit docspread wollen die Vorwerk Teppichwerke die Nutzung erweitern und die App noch stärker für die Präsentation beim Kunden einsetzen.