

Rodenberg @ DXD

Auswahlprozess für ein CRM



Philip Kleimeyer

RODENBERG
GESICHTER EINER TÜR

Vorstellung



Name: Philip Kleimeyer

Alter: 37 Jahre

Firma: Rodenberg Türsysteme AG

Position: Leiter IT, Leiter CAD
Automation

Über 12 Jahre im Unternehmen tätig



Rodenberg Türsysteme AG

- Europas größter Haustürfüllungshersteller
- Circa 640 Mitarbeiter
- 5 Produktionsstandorte in Deutschland
- bereits über 4 Millionen produzierte Haustürfüllungen
- Wir fertigen Losgröße 1



Status Quo



ABAS



Power BI

PROXESS[®]



Unser aktuelles CRM



Status Quo

Allgemeines

- 12 MA im Außendienst
- 14 MA im Innendienst
- 4 MA im Marketing

→ Keine Erfahrungen mit einem CRM System

Warum wir ein CRM suchen:

- Anstoß für CRM System:
Generationswechsel im Vertrieb
- Kollaboratives Zusammenarbeiten aller Mitarbeiter möglich
- Steigerung von Effizienz und Transparenz



Auswahlprozess

- Betrachtung von 5 Anbietern in der Analyse
- Schnittstelle zum ERP-System war ein wichtiger Bestandteil der Recherche



Auswahlprozess

- Vorstellung der Software-Lösungen
- Funktionsumfang der einzelnen Lösungen kennengelernt
- Dieses hat uns geholfen unsere Anforderungen zu spezifizieren



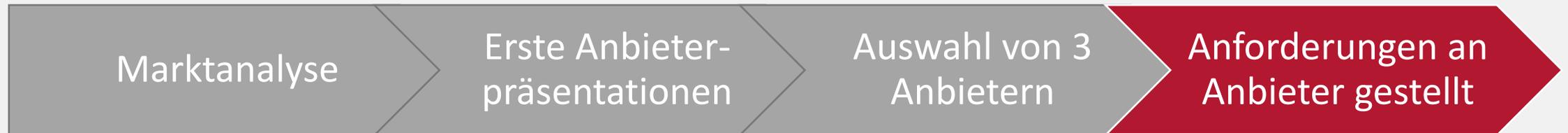
Auswahlprozess

- 3 Anbieter für die finale Auswahl
 - Ausschlaggebend waren die Anbieterpräsentationen
 - Kundenreferenzen
- Zentrale Frage: In welchem System lassen sich unsere Prozesse umsetzen?



Auswahlprozess

- Beschreibung und Definition unserer Anforderungen an ein CRM-System
 - Aufgabe: Die Anbieter sollten uns in einer Präsentation diese Arbeitsweise zeigen
- Daten von Rodenberg wurden den Anbietern bereitgestellt



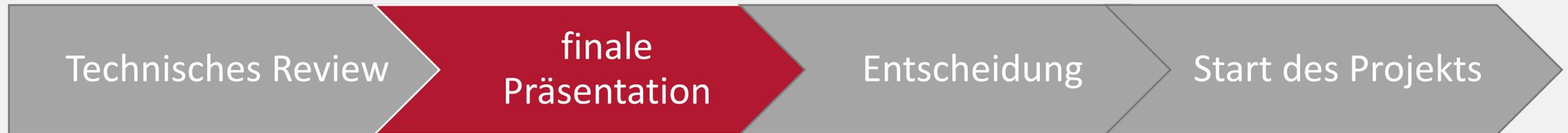
Entscheidungsprozess

- Welche Technologie wird eingesetzt?
 - Wie sind die Schnittstellen aufgebaut?
 - Customizing durch Rodenberg möglich?
- Dieser Schritt bietet einen Blick hinter die Fassade der Software. Unsere Anforderung war es mit einem Techniker direkt zu sprechen.



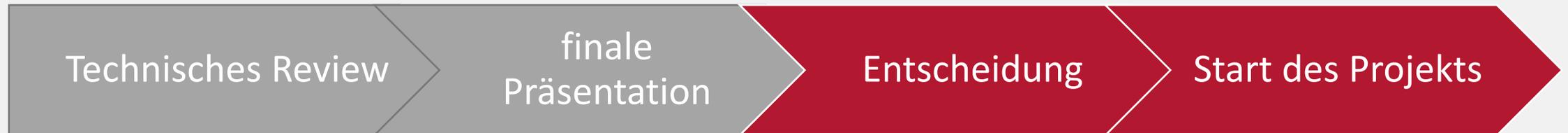
Entscheidungsprozess

- 2 Anbieter für finale Präsentation
- Präsentation vor Key-Usern
- Feedback als Grundlage der Entscheidung



Entscheidungsprozess

- Finales Angebot der Anbieter
- Entscheidung
- Das Projekt wurde intern und extern eingelastet



Das CRM für Rodenberg



Einsatzgebiete

- Vertriebsaußendienst mit App und Tablet Version
- Vertriebsinnendienst
- Marketing / Messen
- Zukünftig im Bereich Service



Das CRM für Rodenberg



Warum PisaSales?

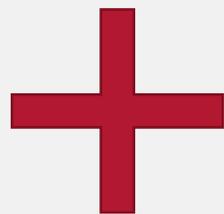
- Technologisch auf einem aktuellen Stand
- Multiplattformfähig
- Bietet die Möglichkeit Anpassungen Inhouse zu machen
- Prozesse sind übersichtlich
- Hohe Anpassbarkeit
- Formulare / Besuchsberichte

Schnittstellen

- abasERP
- SQL Server / BI Daten
- DMS Proxess



Vielen Dank!



Eine gute Wahl

