

# Referenzbericht ulrich medical®

## Offline Sales App für den mobilen Vertriebsaußendienst

### Offlinefähig, flexibel anpassbar und leicht zu bedienen – ulrich medical® setzt auf die Anveo Mobile App

Die ulrich GmbH & Co. KG ist ein innovatives, mittelständisches Familienunternehmen und wird bereits in vierter Generation geführt. Nach der Gründung im Jahr 1912 lag der Fokus zunächst auf der Herstellung und dem Vertrieb chirurgischer Instrumente.

Im Laufe der Jahre wurde das Portfolio kontinuierlich erweitert. Heute ist das Unternehmen Spezialist auf dem Gebiet der Medizintechnik und entwickelt hochwertige Produkte aus den Bereichen

- chirurgische Instrumente,
- Wirbelsäulensysteme,
- Kontrastmittelinjektoren und
- Blutsperregeräte.

Das Traditionsunternehmen setzt dabei auf Qualität „made in Germany“ und produziert ausschließlich in Deutschland. Der Vertrieb erfolgt weltweit unter dem Markennamen ulrich medical®.

### Ausgangssituation und Anforderungen

Das Unternehmen hatte bereits eine mobile, offlinefähige Lösung für seine Außendienstmitarbeiter im Einsatz, suchte jedoch nach einer neuen, moderneren Software.

Hierbei waren ulrich medical® folgende Punkte besonders wichtig:

- **Offlinefähigkeit**
- **gute Anbindung an das ERP-System Microsoft Dynamics NAV**
- **Anpassbarkeit auf individuelle Bedürfnisse**
- **Unterstützung verschiedener Betriebssysteme**, da schrittweiser Wechsel von iOS (iPads) auf Windows (Surfaces) geplant war
- **hohe Datensicherheit**, keine cloudbasierte Lösung
- **einfache Handhabung** sowohl für Entwickler als auch für Nutzer

#### ulrich medical®

**Gründungsjahr:** 1912

**Mitarbeiter:** ca. 350

**Branche:** Herstellung und Vertrieb von medizintechnischen Produkten

**Niederlassungen:** Ulm (Hauptsitz) und Chesterfield (US-amerikanische Tochtergesellschaft)

**Go-Live mit Anveo:** Juni 2017

**Website:** [www.ulrichmedical.de](http://www.ulrichmedical.de)

*„Unser Außendienst muss offline arbeiten und von unterwegs auf das Microsoft Dynamics NAV-System zugreifen können. Wir haben daher aktiv nach einer entsprechenden App gesucht. Eine reine Online-Lösung kam für uns nie in Frage.“*

Alexander Bruckert

Technischer Projektleiter,  
ulrich GmbH & Co. KG

# Entscheidungsfindung

Zur Erfüllung dieser Anforderungen wurden die Lösungen mehrerer Anbieter systematisch evaluiert. Im Rahmen des [Quick Start Workshops](#) erfolgte eine genaue Anforderungsanalyse und Machbarkeitsprüfung seitens Anveo. Die [Mobile Sales App](#) setzte sich schließlich als optimale Software für ulrich medical® durch.

„Anveo hat uns durch seine **flexiblen Anpassungsmöglichkeiten** überzeugt.“, erklärt Alexander Bruckert, technischer Projektleiter bei ulrich medical®. „Sofern die zeitlichen Ressourcen vorhanden sind, kann man alles selbst einrichten. Das Add-on ist leicht verständlich und einfach zu bedienen, direkt aus Microsoft Dynamics NAV heraus.“

Er führt weiter aus: „Wir haben auch einige große Lösungen betrachtet, aber diese boten zu viele Möglichkeiten, von denen wir nur einen Bruchteil nutzen würden. Das ist wirtschaftlich nicht sinnvoll. **Wir brauchten eine schlanke Lösung, die den Anwender nicht mit unnötigen Informationen überfordert.**“

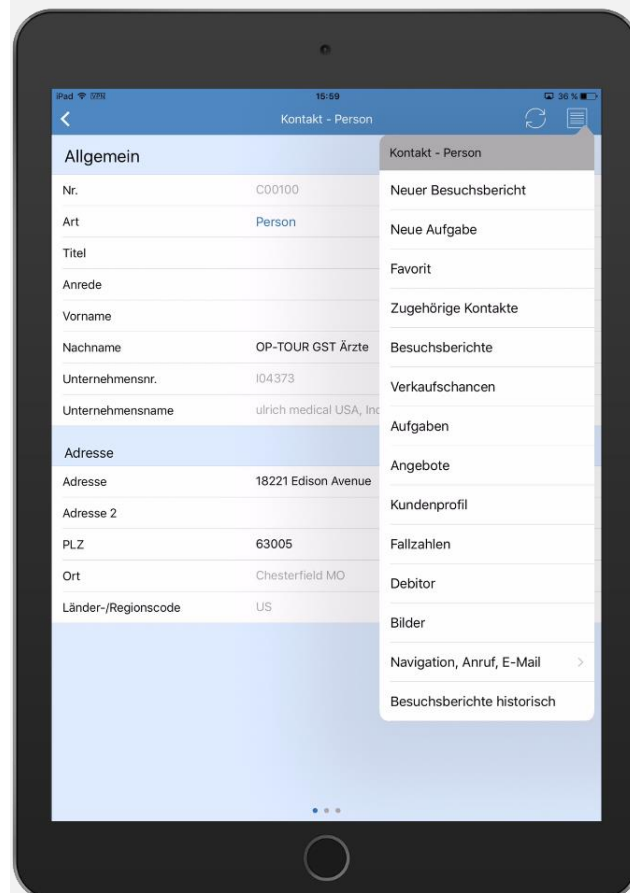
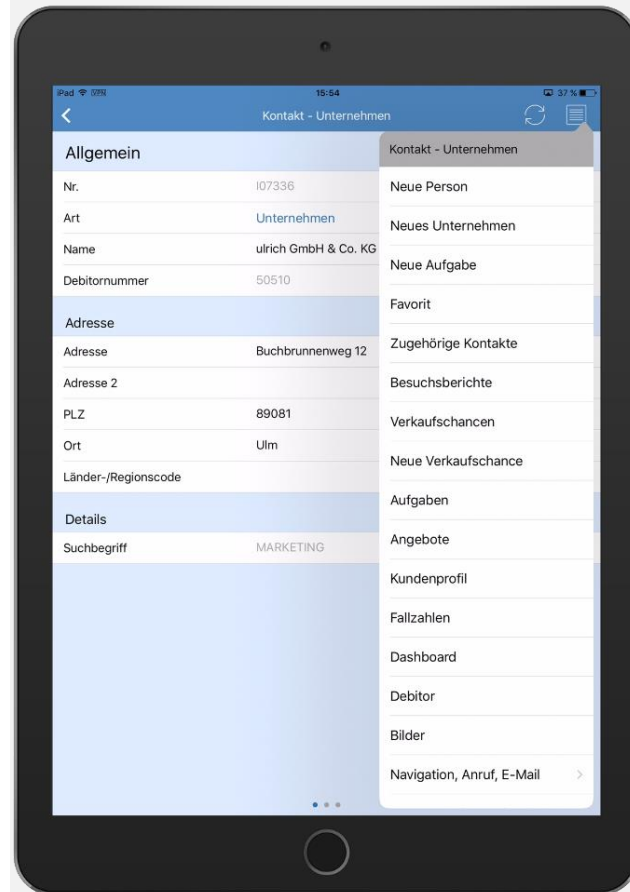
## Hauptaufgaben der Anveo Mobile App

- Informationen zu Kunden und einzelnen Kontakten finden
- Kundenvorgänge der letzten 12 Monate einsehen (z. B. Käufe, Lieferungen und Reklamationen) zur Vorbereitung und ggf. Nachbereitung von Kundengesprächen
- **Besuchsberichte erstellen** (Fragebogen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten und wenigen Freitextfeldern zur besseren Auswertung)
- **Bilder hinterlegen**, z. B. auf Kongressen/ Veranstaltungen schnelle Kontaktanlage durch Abfotografieren der Visitenkarte und anschließende Weitergabe an den Vertriebsinnendienst
- **Fallzahlen einsehen** zur Potentialanalyse eines Kunden

## Projektumsetzung

Vor Einführung der Anveo Mobile App mussten zunächst noch die Vertriebsprozesse im Unternehmen geschärft und das Microsoft Dynamics NAV-System entsprechend angepasst werden.

„Der Aufwand für die reine App Entwicklung war dann sehr überschaubar.“, so Herr Bruckert. „Das Projekt zog sich etwas in die Länge, da vertriebsseitig immer neue Anforderungen entstanden,



Abbildungen: Angepasste Kontextmenüs auf den Kontaktkarten „Unternehmen“ bzw. „Person“ – die Außendienstmitarbeiter können die für sie wichtigsten Aktionen direkt auswählen.

die aber dank der flexiblen Einrichtung schnell umgesetzt werden konnten. Die deutlich höhere Datenmenge im Live-System wurde dann vor dem Livegang noch einmal zur Herausforderung. Das Support-Team von Anveo stand uns jedoch zur erfolgreichen Lösung immer zeitnah zur Verfügung.“

## Fazit und Ausblick

Die Anveo Mobile App ermöglicht es dem Vertriebsaußendienst von ulrich medical®, auch ohne ausreichende Netzabdeckung mit dem Microsoft Dynamics NAV System zu arbeiten, Kundentermine vorzubereiten und Besuchsberichte direkt im Anschluss zu erstellen.

„Anveo Mobile ist genau das, was wir ursprünglich gesucht haben.“, fasst Herr Bruckert zusammen. „Unser Vertrieb ist sehr zufrieden mit der App. Bisher gab es nur positive Rückmeldungen. Im nächsten Schritt werden wir noch Verkaufschancen und die dazu gehörenden Aufgaben für unsere Außendienstmitarbeiter einführen. Darüber hinaus soll die Anveo App zukünftig auch von unseren [Servicemitarbeitern](#) in etwas eingeschränkter Form genutzt werden. Hier befinden wir uns gerade in der Planungsphase.“

## Über Anveo

Anveo bietet wertvolle Erweiterungen für Microsoft Dynamics: Die 100% offlinefähige [Anveo Mobile App](#) ist die perfekte Unterstützung für Vertriebsmitarbeiter oder Servicetechniker, und lässt sich für jedes Einsatzszenario individuell anpassen. [Anveo EDI Connect](#) liefert eine umfassende, einzigartige Lösung für den Datenaustausch mit und innerhalb von Microsoft Dynamics. Das [Anveo Web Portal](#) bietet einen webbasierten Zugang zum Dynamics-System mit eingeschränkten Benutzerzugriffen und kann z. B. als Kunden- oder Mitarbeiterportal genutzt werden. Alle Anveo Add-ons sind vollständig Dynamics-integriert und ermöglichen eine einfache, eigenständige Konfiguration. Sie sind lauffähig ab Dynamics NAV 2009 R2 bis zur aktuellen Version.

## Haben Sie Fragen zu diesem Projekt?

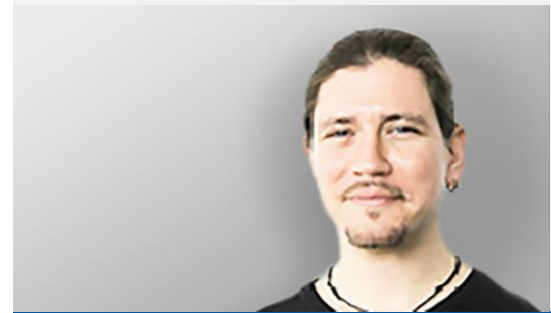


Carolin Gudat, Anveo Partner Relations  
+49 (0) 40 211 078 100  
[partner@AnveoGroup.com](mailto:partner@AnveoGroup.com)  
[www.AnveoGroup.com](http://www.AnveoGroup.com)

MOBILE APPS

WEB APPS

EDI



„Bei diesem Projekt ist mir besonders die gute Zusammenarbeit mit Anveo in Erinnerung geblieben. Wir wurden immer schnell und kompetent durch das Anveo Support Team unterstützt. Es gab keine langen Wartezeiten, was den gesamten Projektverlauf sehr positiv beeinflusst hat.“

Alexander Bruckert

Technischer Projektleiter,  
ulrich GmbH & Co. KG

Weitere Informationen:

- ➔ [An Webinar teilnehmen](#)
- ➔ [Demo-Videos ansehen](#)
- ➔ [Kostenlose Testlizenz anfordern](#)

Testen Sie unsere Demo-App:

