

Referenzbericht Westons

Mobile CRM und Sales App zur Belieferung von Bars und Supermärkten

Mit der offlinefähigen Anveo Mobile App steigert Westons die Effizienz seiner Vertriebsprozesse um 20%.

Die Firma H. Weston & Sons Ltd ist ein Produzent von Apfel- und Birnenweinen mit Sitz in der englischen Grafschaft Herefordshire. Das Unternehmen verwendet nur traditionelle Herstellungsmethoden und bezieht sein Obst ausschließlich von eigenen Plantagen sowie aus den umliegenden Grafschaften. Westons befindet sich seit seiner Gründung im Jahr 1880 in Familienbesitz und wird bereits in fünfter Generation geführt. Das Unternehmen bietet ein umfangreiches Sortiment alkoholischer Getränke, die sowohl national als auch international in über 40 Ländern Absatz finden. Mit circa 240 Mitarbeitern erwirtschaftet Westons einen Umsatz von mehr als 60 Millionen Pfund Sterling.

Ausgangssituation

Westons' Vertrieb unterteilt sich in Off-Trade (selbständiger Einzelhandel) und On-Trade (Bars, Pubs, Restaurants). In beiden Bereichen sind Außendienstmitarbeiter bei ihren jeweiligen Kunden vor Ort. **Die Auftragsannahme erfolgte bisher über Datenblätter oder als handschriftliche Notiz.** Der jeweilige Vertriebsmitarbeiter übermittelte die Informationen dann telefonisch oder per E-Mail an die Zentrale, wo sie manuell in das Microsoft Dynamics NAV System eingegeben wurden. Dieses Vorgehen war sehr **zeitaufwendig und fehleranfällig**, sodass sich die Auftragsabwicklung verzögerte und Aufgaben oft doppelt erledigt wurden.

H. Westons & Sons Ltd im Überblick

Gründungsjahr: 1880

Branche: Produktion von Apfel- & Birnenwein

Mitarbeiter: circa 240

Niederlassungen: Hauptsitz in Ledbury, Grafschaft Herefordshire (England) und seit 2012 australische Tochtergesellschaften von Westons World Brands in Perth und Melbourne.

Go-live mit Anveo: Australien im März 2016, Großbritannien im September 2017

Webseite: www.westons-cider.co.uk



Ausgangssituation vor Einführung von Anveo

- ⊗ Ein Bürotag pro Woche für jeden Außendienstmitarbeiter nötig zur Erledigung administrativer Aufgaben
- ⊗ Intensiver Telefonkontakt zwischen Außendienst und Zentrale aufgrund fehlender Informationen im Tagesgeschäft
- ⊗ Verzögerte Auftragsbearbeitung

Gewinne durch die Anveo Mobile App

- ✓ Administrative Aufgaben können von unterwegs erledigt werden
- ✓ Keine Büroarbeitstage mehr erforderlich
- ✓ Kundeninformationen jederzeit leicht verfügbar
- ✓ Deutlich verkürzte Auftragsdurchlaufzeiten in der Zentrale

Ein weiteres Problem in der täglichen Arbeit war, dass die Kundenhistorie nicht allen Mitarbeitern zugänglich war. „Weiche“ aber wichtige Informationen zu den Präferenzen der Kunden waren nur im Gedächtnis des jeweiligen Account Managers gespeichert. Falls dieser Mitarbeiter das Unternehmen verlassen sollte, wären diese Informationen verloren.

Um das zu vermeiden, mussten die Außendienstmitarbeiter einen Arbeitstag pro Woche im Büro verbringen und die Daten im Microsoft Dynamics NAV System aktualisieren, statt ihrer eigentlichen Tätigkeit, dem aktiven Verkauf oder der Neukundenakquise nachzugehen.

Anforderungen und Lösungsfindung

Um die Effizienz seiner Vertriebsprozesse zu verbessern und unnötige Arbeiten zu vermeiden, suchte Westons nach einer mobilen Lösung, die folgende Anforderungen erfüllt:

- vollständig in Microsoft Dynamics NAV integriert
- 100% offlinefähig
- leicht verständlich sowohl für Anwender als auch für Entwickler
- kompatibel mit der DrinkIT solution

„Unsere Microsoft Dynamics NAV-Experten haben verschiedene Lösungen auf dem Markt evaluiert. **Wir haben uns schließlich für Anveo entschieden, weil die Anveo Mobile App all unsere Anforderungen erfüllt und uns durch ihre Benutzerfreundlichkeit überzeugt hat.**“, so Carol Stephens, Point of Sale Manager bei Westons.

Hauptaufgaben der Anveo Mobile App

- Kundenbesuche vor- und nachbereiten
- Aufträge erfassen
- Barpläne einsehen (On-Trade)
- Wettbewerbsbeobachtung in den Regalen (Off-Trade)
- Termine und Adressen nachschlagen

Projektumsetzung und Ergebnisse

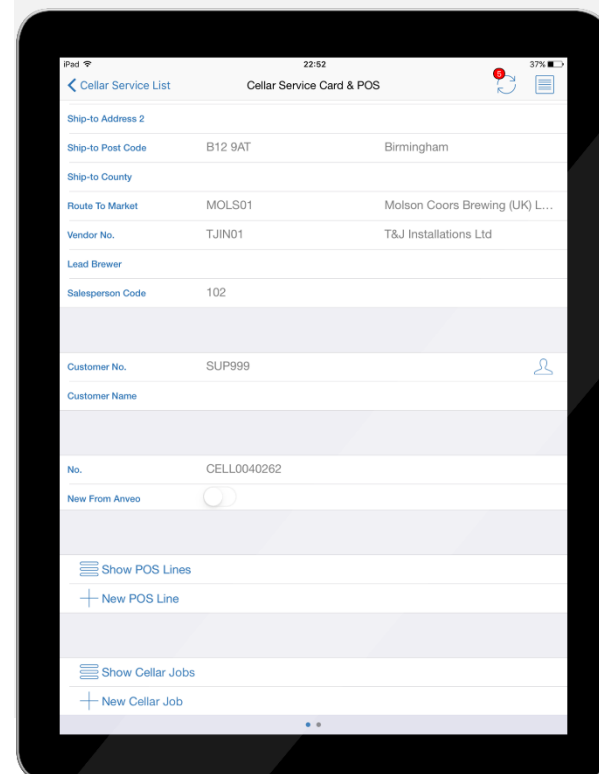
Westons begann die Projektumsetzung auf Basis der Muster-App, die Anveo für Vertriebszenarien bereits vorkonfiguriert anbietet. Anschließend wurden weitere Features identifiziert und die App entsprechend der individuellen Anforderungen erstellt. In diesem iterativen Entwicklungsprozess wurden wiederholt Anpassungen entwickelt und in der Zentrale in Großbritannien getestet.



„Wir wollten ein recht einfaches System für unsere Account Manager, denn je komplizierter es ist, desto weniger wird es verwendet. Bei unserer Lösungsfindung stand die Usability deshalb ganz klar im Fokus. Die Anveo Mobile App hat uns überzeugt, weil sie sehr einfach zu bedienen ist und das beste 'Look and Feel' hat. Der Schulungsaufwand für unsere Vertriebsmitarbeiter war minimal.“

Carol Stephens

Point of Sale Manager,
H. Weston & Sons Ltd



Individuelle Cellar Service Karte mit allen relevanten Daten für Westons' On-Trade-Vertriebsmitarbeiter

Der erste Go-Live erfolgte 2016 für die Mitarbeiter der australischen Tochtergesellschaft. Nach dem erfolgreichen Start wurde die Lösung nochmals erweitert und 2017 auch in der Zentrale in Betrieb genommen.

„Unsere Kundenbetreuer waren anfangs etwas skeptisch gegenüber den neuen Prozessen, aber schon bald hatte die Anveo Mobile App sie überzeugt“, erinnert sich Carol Stephens. „Sie schätzen es besonders, die gesamte Kundenhistorie immer und überall zur Hand zu haben.“

Zusammenfassung und Ausblick

Mit der Anveo Mobile App hat Westons die **Effizienz und Transparenz seiner Vertriebsprozesse deutlich verbessert**. Daten können jetzt von unterwegs in Microsoft Dynamics NAV eingegeben und abgefragt werden. Auch der wöchentliche Büroarbeitstag ist nicht länger nötig, was zu einer **20% höheren Präsenzzeit beim Kunden** führte. Westons' Account Manager können sich nun auf ihre Hauptaufgaben konzentrieren und müssen nicht mehr zu viel ihrer wertvollen Zeit mit administrativen Tätigkeiten verbringen. Zudem wurde **Auftragsabwicklung erheblich beschleunigt und Eingabefehler reduziert**, da die Bestellungen nun direkt von der Anveo Mobile App an das Microsoft Dynamics NAV-System übermittelt werden.

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?



Carolyn Gudat, Anveo Partner Relations
+49 (0) 40 211 078 100
partner@AnveoGroup.com
www.AnveoGroup.com

MOBILE APPS

WEB APPS

EDI



„Im Rahmen des Anveo-Projekts gibt es noch großes Innovationspotenzial bei unseren Kunden Westons. Dank der Prozesse und Daten, die den Außendienstmitarbeitern nun zur Verfügung stehen, entwickeln sich neue Arbeitsabläufe und Ideen, die im Unternehmen kommuniziert werden. Das wird zukünftig zu einer noch größeren Effizienzsteigerung führen, die zusätzliche Zeit- und Kostenvorteile mit sich bringt.“

Matt Aitken

Mobile Product Manager,
The NAV People

Weitere Informationen:

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

Testen Sie unsere Demo-App:

