



SuperOffice Referenz SL innovativ GmbH

# Optimale Angebotsnachverfolgung und verbesserte Kommunikation mit SuperOffice

**„SuperOffice ist für mich, was den Vertrieb angeht, Gold wert! Im Vergleich zu früher erreichen wir heute allein durch optimierte Angebotsnachverfolgung mehr als 40% Abschlüsse zusätzlich.“**

Andreas Schott, Vertriebsleitung der SL Innovativ in Dinkelsbühl.

## Die Herausforderung

Die SL Innovativ GmbH in Dinkelsbühl ist erfolgreicher Dienstleister für technische Dokumentation in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik, Elektronik, Kraftwerks- und Verfahrenstechnik sowie Fahrzeug- und Verkehrstechnik. Den Kern des Unternehmens bildet ein Team aus Ingenieuren, Technikern, Redakteuren und Illustratoren, die Ihre Wurzeln in den verschiedensten Fachbereichen haben und umfassende produktspezifische Erfahrungen besitzen.

Aktuell betreut die SL Innovativ GmbH über 300 Kunden. Die Leistungen des Unternehmens sind nach DIN EN ISO 9001 qualitätsgesichert und tragen das Gütesiegel des DIN CERTO.

Bei Unternehmensgründung im Jahr 2000 startete die SL Innovativ GmbH mit 12 Mitarbeitern. Der hohe Qualitätsanspruch der Arbeit und die maßgeschneiderten Leistungen des jungen Unternehmens sprachen für sich – und so erhöhte sich die Anzahl der Beschäftigten zusammen mit dem Umsatz und dem Kundenstamm kontinuierlich von Jahr zu Jahr. Mittlerweile sind 53 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt, die im letzten Berichtszeitraum einen Umsatz von 5 Millionen Euro erarbeiteten.

Vor dem Einsatz von SuperOffice wurden alle Daten, Informationen und Kontakte über mehrere, separate Produkte der Firma Microsoft verwaltet. Die zunehmende Anzahl an Kunden und Aufträgen machten es jedoch erforderlich, die Verwaltungsvorgänge innerhalb des Unternehmens zu optimieren um langfristig Zeit einzusparen und Kosten zu reduzieren – aber auch um Prozesse transparent darzustellen.

## Die Lösung

„Wir suchten ein System, das uns dabei unterstützen sollte, die internen Prozesse im Unternehmen besser abzubilden und schneller auf Informationen und Dokumente zugreifen zu können.

Im Fokus standen vor allem die Tätigkeiten im Bereich Vertrieb. Wichtig war hier die Möglichkeit, den Sales Cycle komplett darzustellen – angefangen bei der Kontaktaufnahme über die Angebotserstellung, die Nachverfolgung, den Abschluss und

die Rechnungsstellung, bis hin zur optimalen Betreuung der Bestandskunden,“ erinnert sich Andreas Schott, Vertriebsleiter und Geschäftsführer der SL Innovativ GmbH, zusammen mit Gerhard Lierheimer.

Gemeinsam mit dem IT-Leiter wählte das Team unter 150 verschiedenen CRM-Anbietern die 15 besten Systeme aus, die anschließend einem umfangreichen Test unterzogen wurden. Schnell trennte sich hier „die Spreu vom Weizen“, und schließlich standen nur noch SuperOffice und Microsoft CRM in der engeren Auswahl. „Wir stellten ein Team aus Mitarbeitern jeder Abteilung zusammen und ließen sie an der Abschlusspräsentation der beiden Systeme teilnehmen,“ berichtet Schott. „Nach kurzer Zeit stand bereits fest, dass das SuperOffice System ganz klar die Nase vorn hat – vor allem auch in Punkto Benutzerfreundlichkeit!“

Die Entscheidung für SuperOffice war getroffen und einer Integration des Systems in die Daten- und Organisationsstruktur des Unternehmens stand nichts mehr im Wege.

Der SuperOffice Partner Schneider & Wulf aus Babenhausen wurde als zentraler Ansprechpartner vor Ort mit ins Boot geholt und innerhalb nur einer Woche wurde der komplette Datenbestand der SL Innovativ GmbH in SuperOffice importiert.

Aktuell arbeiten insgesamt 46 Mitarbeiter begeistert mit dem System.

## Der Erfolg

Heute läuft der komplette Verwaltungsprozess der SL Innovativ GmbH über SuperOffice – angefangen von der Kontakt-, Termin- und Projektverwaltung bis hin zur gesamten Abwicklung des Vertriebs.

Wo früher viele einzelne Softwaresysteme benötigt wurden und mühsam synchronisiert werden mussten, laufen nun alle Informationen in einem einzigen System zusammen. Viele Verwaltungsprozesse sind nun vollständig automatisiert und alle Informationen über Kunden und Projekte sowie Termine oder Dokumente sind mit wenigen Mausklicks abrufbar.

## Der Kundennutzen auf einen Blick

- 40% zusätzliche Abschlüsse im Vertrieb
- 50% Zeitersparnis durch automatisierte Angebotsvorlagen
- 10.000 € Kosteneinsparung im Bereich Service
- 50% Reduzierung der Print- und Portokosten durch gezielte Marketingaktionen / Kundenbriefe
- Steigerung von Kommunikation und Transparenz im Unternehmen

Mit dem gleichen Team an Mitarbeitern werden die täglich anstehenden Verwaltungsaufgaben nun viel schneller und effizienter erledigt und auch die geplante Kosteneinsparung ist in allen Bereichen eingetreten.

Marketingaktionen werden nun viel effizienter abgewickelt, da Kunden nun gezielter angeschrieben werden können.

Auch die Qualität im After-Sales Bereich hat sich enorm gesteigert, da Kunden nun viel individueller betreut werden können und wichtige Informationen viel schneller und projektbezogen abrufbar sind.

Alle Mitarbeiter des Vertriebs finden jetzt den kompletten Sales-Prozess im System. Angebote lassen sich automatisiert erstellen und mit Hilfe von Wiedervorlagen im Kalender nachverfolgen. Man erzielt eine Zeitersparnis von 50% und erreicht gleichzeitig 40% mehr Abschlüsse.

Dass die SL Innovativ auch in Zukunft auf SuperOffice setzt, sieht man an den aktuellen Überlegungen, die selbst entwickelte Zeiterfassungssoftware und das verwendete Kalkulationsprogramm mit dem CRM-System zu verbinden, um auch in diesen Bereichen von den Vorteilen zu profitieren, die SuperOffice bietet!