

Projekt Dehner Agrar GmbH & Co. KG

Fachkundige Beratung im Agraraußendienst mit 2Bmobil*Sales

Die Dehner Agrar GmbH & Co. KG ist Teil der Dehner Holding GmbH & Co. KG, Europas größter Garten Center-Gruppe mit über 125 Fachmärkten in Deutschland und Österreich und weiteren Tochterunternehmen. Seit 1947 ist das inhabergeführte Familienunternehmen in Rain am Lech ansässig und beschäftigt inzwischen mehr als 5.500 Mitarbeiter. Heute wie auch morgen steht der Name Dehner für erstklassige Qualität, ein exzellentes Sortiment sowie eine fachkundige Beratung. Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf eine konsequente Kundenorientierung gelegt, die das Unternehmen über die Jahre zum Branchenführer gemacht hat.

AUSGANSSITUATION & ZIELSETZUNG

Als langjähriger Kunde setzt Dehner bereits seit 2003 auf die Erfahrung und das Know-how der GML. Bislang fand unsere Enterprise Mobility Lösung 2Bmobil*Sales in der Unterstützung und Betreuung der Degro GmbH & Co. KG, einem Unternehmen aus dem Dehner Konzern Anwendung. Die Degro verantwortet den Vertrieb der gleichnamigen Eigenmarke, aber auch fremder Handelsmarken, an Einzelhandelsunternehmen. Aufgrund der positiven Erfahrungen vergangener Jahre sowie der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer mobilen Vertriebslösung wurde nun auch der Agraraußendienst der Dehner Agrar GmbH & Co. KG mit 2Bmobil*Sales ausgestattet. Dehner Agrar zählt mit 50 Fachberatern zu einem der bedeutenden Handelsunternehmen für Agrarprodukte in Süd- und Ostdeutschland. Besonders viel Wert legt das Unternehmen auf absolute Zuverlässigkeit, Unabhängigkeit und eine perfekte Betreuung der Landwirtschaftsbetriebe. Durch die vormals eingesetzte nicht digitale Vertriebslösung kam es immer wieder zu Fehllieferungen aufgrund von missverständlichen oder fehlerhaften Angaben. Die Probleme und Unbequemlichkeiten der Papierwirtschaft galt es schnellstmöglich abzustellen. Medienbrüche mussten vermieden und die Fehlerquote so gen null gesenkt werden. Dehner erwartete im Rahmen der Einführung von 2Bmobil*Sales im Agraraußendienst, weiterhin von den Erfahrungen der GML zu profitieren. Eine gute Beratung und Projektbetreuung sollte schnellstmöglich dazu führen, die gesetzten Ziele zu erreichen.



Kompetent beraten. Von Anfang an.



DIE LÖSUNG

„Eine unkomplizierte, schnelle und zuverlässige Zusammenarbeit und Unterstützung im gesamten Projekt“ beurteilen Achim Dittmann, Leiter Verwaltung und Controlling der Dehner Agrar GmbH & Co. KG und Reinhard Jost, Projektleiter Organisation der Dehner Holding GmbH & Co. KG die Einführung von 10“ Tablets und **2Bmobil*Sales** für eine digitale Datenübertragung. Die Umstellung auf eine moderne, mobile Erfassung bietet der Dehner Agrar einen Mehrwert auf allen Ebenen. Es wurden nicht nur neue Funktionen geschaffen, sondern auch die bestehenden Prozesse optimiert. Schlüssige und durchgängige Abläufe bilden die Basis für das einheitliche System, welches Zeitersparnisse in der gesamten Prozesskette begünstigt.

ANWENDUNG & KURZBESCHREIBUNG

Im Hinblick auf die Anwendungsvielfalt schreibt Dehner Agrar der mobilen Auftrags- und Lieferscheinerstellung einen ganz besonderen Stellenwert zu. Im Anschluss an eine kundenorientierte Beratung kann über das mobile Gerät direkt ein Auftrag generiert werden, welcher dem Innendienst unmittelbar zur Verfügung gestellt wird. Die mobile Auftragserfassung in **2Bmobil*Sales** funktioniert dabei intuitiv und erfordert nur wenige Klicks. Pflichtfelder und Checklisten sichern eine lückenlose Erfassung. Eingabefehler sind nahezu ausgeschlossen. Der Nachbearbeitungsbedarf durch den Innendienst entfällt und vormals erforderliche Rücksprachen mit dem Fachberater sind überflüssig. Nach dem Motto: „Agieren statt reagieren!“ haben Innen- und Außendienst nun deutlich mehr Zeit, um aktiv in die Kundenbetreuung einzusteigen. Der ganzheitliche Bestellprozess bedingt ebenso die Beschleunigung der nachgelagerten Prozesse. Dehner Agrar weist ein dichtes Logistiknetz auf, durch welches die Belieferung der über 10.000 Kunden innerhalb von 24 Stunden realisiert werden soll. **2Bmobil*Sales** trägt heute maßgeblich dazu bei, dieses Versprechen zu halten. Verzögerungen oder Fehllieferungen sind durch die optimierte Steuerung und den digitalen Durchlauf ausgeschlossen. Daraus resultierend wird ebenso der gesamte Faktura-Prozess deutlich schneller angestoßen. Die Fachberater haben überall vollumfänglichen Zugriff - auch offline - auf sämtliche Kundeninformationen, wodurch sich Rückfragen im Innendienst zum Teil erübrigen. Insbesondere die Beratungsqualität konnte erheblich gesteigert werden, da sowohl statistische, als auch aktuelle Informationen zu Kunden, Umsätzen und gesetzlichen Vorgaben jederzeit abrufbar sind. Der Fachberater ist so immer aussagefähig. Fehlerquellen, weiterer Optimierungsbedarf und benötigte Neuerungen lassen sich so schneller identifizieren.

FAZIT & NUTZEN

Die Resonanz war bei den Mitarbeitern der Dehner Agrar sehr zufriedenstellend. „Wir waren überrascht, wie positiv die Fachberater die Anwendung aufgenommen haben. Grundsätzlich sehr unkompliziert!“ so Achim Dittmann, Leiter Verwaltung und Controlling. Mit **2Bmobil*Sales** ist ein zukunftsfähiger Grundstein gelegt worden, der jederzeit flexibel erweiterbar ist. Dehner Agrar überprüft permanent den weiteren Ausbau verschiedenster Prozesse und Funktionen. Im Austausch mit den eigenen Mitarbeitern, aber auch der GML, wird rege über die nächsten Schritte diskutiert.