



# CRM-Grundbaustein gesetzt

**HG COMMERCIALE beliefert das Bauhaupt- und Ausbaugewerbe mit Baumaterial, Zement, Holz, Gips- und Trockenbauprodukten, Baukeramik und weiteren ausgewählten Produkten. Das Bedürfnis nach einem CRM-Tool war vor allem im Bereich der Baukeramik vorhanden, da sich die Marktbearbeitung in diesem Sortiment besonders komplex darstellt. Mit Sage SalesLogix wurde der Grundbaustein für eine erfolgreiche CRM-Politik gesetzt.**

## Die Ausgangslage

HG COMMERCIALE besteht aus verschiedenen Profitcentern. Das Profitcenter Sponagel, welches im Bereich der Baukeramik tätig ist, hatte seit drei Jahren ACT! im Einsatz. Dieses Produkt ist für Kleinfirmen geeignet und weniger für grosse Unternehmen mit nationaler Objektbearbeitung. Deshalb suchte HG COMMERCIALE eine zweckmässige CRM-Lösung. Ambit AG stellte sich als idealen Partner heraus, da sie über breite Erfahrung mit SalesLogix (dem grossen Bruder von ACT!) verfügt und diese Lösung den Anforderungen von HG COMMERCIALE am besten entsprochen hat.

## Das Projekt

Die Anbindung von Sage SalesLogix an das bestehende ERP-System Baan war mit der grossen Erfahrung von Ambit AG schnell realisiert. Die Schnittstelle ermöglicht einen täglichen Datenabgleich und garantiert Aktualität.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor nach Abschluss der Einführungsphase war die Besetzung einer neuen Stelle "CRM-Manager" bei HG COMMERCIALE. Diese gewährleistet nach der Einführung, dass das CRM Know-how unternehmensintern sichergestellt ist, die Mitarbeiter permanent geschult sind und das Thema CRM weiter vorange-trieben wird.

Des Weiteren waren für HG COMMERCIALE die Realisierung der Schnittstellen zum Baublatt, zur Telefonanlage und zum Outlook essentiell.

## Der Nutzen

HG COMMERCIALE wird durch die von Ambit entwickelte Lösung bei den Geschäftsprozessen wirkungsvoll und effizient unterstützt.

Die Mittel, um alle relevanten neuen Bauvorhaben zu erfassen und darauf rechtzeitig zu reagieren, sind mit der neuen Schnittstelle zum Baublatt vorhanden. Wöchentlich werden Bauobjektdaten importiert und Bewerbungsschreiben automatisch ausgelöst. Kontaktdaten, Tätigkeiten, Termine, etc. werden pro Objekt gespeichert und ermöglichen einen schnellen Überblick.

Die Funktion Bemusterungsrapport des neuen CRM-Tools erleichtert den Arbeitsalltag, da jeder Erstkundenkontakt automatisch nachgefasst wird. Somit hat die HG COMMERCIALE mit Sage SalesLogix das nötige Instrument, um das volle Objekt- und Kundenakquisitionspotenzial auszuschöpfen.

Mit der neuen CRM-Lösung werden Doppelspurigkeiten vermieden und daraus resultierend Zeitgewinne und Kostenreduktionen erzielt. Im Bereich der Marktdurchdringung profitieren die Mitarbeiter von mehr Informationen über Bauherren, Architekten, GU und Unternehmer. Eine gezielte Kundenansprache und Marketingaktionen stellen kein Problem mehr dar. Das ausgereifte Berechtigungskonzept gewährleistet zudem, dass schutzbedürftige Informationen nur für ausgewählte Personen einsehbar sind.

HG COMMERCIALE hat damit den Grundbaustein für eine weiterhin erfolgreiche Geschäftstätigkeit gelegt.

**HGC**  
COMMERCIALE