

Die **Alders electronic GmbH**, Kempen, ist Anbieter für hochspezialisierte **elektromechanische Komponenten** und setzt seit vielen Jahren auf Sage CRM und Sage 100 ERP. Entscheidender Faktor für den Implementierungspartner Avantgarde war neben fachlicher Kompetenz und angenehmer Art der Mitarbeiter auch die räumliche Nähe zum Dienstleister.

Professionelle Software für das Management von Kundenbeziehungen ist für Alders als vertriebsorientiertes Unternehmen unverzichtbar geworden: „Unsere über die Jahre optimal gepflegten Informationen rund um die Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden ist inzwischen Gold wert,“ weiß Geschäftsführer Martin Alders. Sein Unternehmen setzt bereits seit mehreren Jahren die Sage Office Line ein, im Jahr 2009 entschied man sich dafür, Sage CRM darin zu integrieren. Für die Elektronik-Experten war es am Wichtigsten, den Informationsfluss zwischen Innen- und Außendienst zu optimieren.

„Wenn zum Beispiel ein Kunde nur ganz bestimmte Bauteile einsetzen kann, legen wir dies und viele weitere Merkmale im Sage CRM an und haben das bei jedem Kontakt mit gleich welchen Mitarbeitern beim Kunden immer auf dem Schirm.“

Martin Alders, Geschäftsführer, Alders electronic GmbH



Um das dynamische Durchreichen von Informationen zu ermöglichen, dockten die Avantgarde-Experten das Sage CRM kurzerhand mittels einer Standard-Schnittstelle an die Warenwirtschaft in der Office Line an. Alle Daten synchronisiert das System seitdem automatisch. Das vereinfacht vor allem die Arbeit der Außendienstler. Die wissen bei Verhandlungen gleich Bescheid über den Kunden, beispielsweise zum leidigen Thema Zahlungsmoral. Fazit und Ausblick von Martin Alders: „Mit Sage CRM haben wir eine Menge Zeit und Papier eingespart. In Zukunft wollen wir Sage CRM auch als Auswertungs- und Prognosetool verwenden, um noch besser Akquise Kampagnen planen zu können.“