

Wie Act! CRM einem Ingenieurbüro hilft, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen

act!™

KH Engineering, ein in verschiedenen Industriesektoren tätiges Ingenieurbüro, nutzt Act! CRM zur Identifizierung von Trends auf dem Markt. Dies eröffnet ihm neue Verkaufschancen, die seine Wettbewerbsposition deutlich verbessern.

KHEngineering

„Wir verglichen mehrere Lösungen miteinander und entschieden uns schließlich für Act! CRM, da es äußerst anpassbar und noch dazu unglaublich benutzerfreundlich ist. In weniger als einem halben Tag ist man bereits bestens mit dem System vertraut.“

Ronald den Toom

Business Development Manager

KH Engineering entwirft und verwirklicht seit fast 70 Jahren Bauprojekte für die verarbeitende Industrie, deren Komplexität laufend zunimmt.

Das im Jahr 1949 gegründete Unternehmen zählt mittlerweile 600 Mitarbeiter und kann von einer Aufrüstung der Installationen eines Kunden bis hin zum kompletten Anlagenbau alles übernehmen – an jedem Ort der Welt. „Die Bauprojekte stellen die größte Herausforderung dar“, so Business Development Manager Ronald den Toom, „sind aber zugleich die spannendsten für uns.“

Der Bau eines großen Verarbeitungswerks dauert natürlich Jahre, in denen Berge an Daten und Analysen anfallen. Um die Handhabung dieser Informationen zu erleichtern, nutzt das Ingenieurbüro mittlerweile Act! CRM. Das war aber nicht immer der Fall.

Mehr Vertrauen und Kontrolle

„Anfangs haben wir in Access selbst eine Datenbank aufgebaut, aber diese gab uns nicht den nötigen Überblick. 2012 machten wir uns daher auf die Suche nach einem System, das einfacher zu bedienen war und uns das Management Reporting erleichtern würde“, so den Toom.

„Wir verglichen mehrere Lösungen miteinander und entschieden uns schließlich für Act! CRM, da es äußerst anpassbar und noch dazu unglaublich benutzerfreundlich war. In weniger als einem halben Tag ist man bereits bestens mit dem System vertraut.“

Da sich Act! CRM so einfach anpassen lässt, können den Toom und seine Teamkollegen nun auf Knopfdruck genau die Berichte erstellen, die die Manager und Gesellschafter sehen wollen. Dies steigert das Vertrauen in jedes einzelne Projekt. In den Worten von den Toom: „Wissen ist Macht“ – und genau das gibt ihnen Act! CRM.

Intuitive Bedienung

Auch die intuitive Bedienung von Act! CRM, die anderen Systemen fehlte, beeindruckt den Toom. Die Benutzerfreundlichkeit ist einer der Hauptgründe, warum er unter allen Softwarelösungen, die es auf dem Markt gibt, stets Act! CRM empfehlen würde.

„Microsoft® Dynamics etwa ist mittlerweile so komplex, dass man sich ewig herumspielen muss, bis man einen brauchbaren Bericht exportieren kann. In Act! CRM hingegen kann ich genau das tun, was ich tun muss.“

Angesichts der Tatsache, dass Microsoft® bewiesen hat, dass es ein Programm wie Paint einfach so vom Markt nehmen kann, war auch die langfristige Zukunft von Dynamics ein Unsicherheitsfaktor für den Toom.

„Beim Vergleich mehrerer Produkte machte Act! CRM ganz locker das Rennen“, so den Toom. „Mit Act! CRM können wir alles bis ins kleinste Detail analysieren, um Trends in Bezug auf Kundenwünsche und -anforderungen zu identifizieren und zu sehen, was wir den Kunden im Gegenzug offeriert haben. Haben wir ihnen beispielsweise einen Rabatt angeboten und wenn ja, welche Wirkung hatte das?“



Indem KH Engineering seine Projekte mit Act! CRM detailgenau analysiert, kann das Unternehmen nun zuverlässige Prognosen über zukünftige Geschäftsmöglichkeiten erstellen und potentielle Verkaufschancen evaluieren.

„Solange wir relevante Daten in das System einspeisen, liefert es uns das ganzheitliche Bild, das wir für den Vertrieb brauchen.“

Nur ein Systemeigentümer

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Act! CRM ist für den Toom, dass er einen einzigen Systemeigentümer bestimmen kann. „Jemand muss das System im Blick behalten, damit es korrekt verwendet wird. Andernfalls herrscht früher oder später Chaos“, so den Toom. „Darüber hinaus sollte der Systemeigentümer auch nach cleveren Wegen Ausschau halten, Act! CRM effizienter zu nutzen – nicht nur für sich selbst, sondern das gesamte Unternehmen. Oft fällt uns etwas ein, und eine halbe Stunde später hat es die IT-Abteilung schon umgesetzt.“

Diese Reaktionsfreudigkeit ist beeindruckend und wird von einem Unternehmen, das stets mit den neuesten Trends auf dem Markt mithalten möchte, sehr geschätzt.

„Beim Vergleich mehrerer Produkte machte Act! CRM ganz locker das Rennen. Mit Act! können wir alles bis ins kleinste Detail analysieren, um Trends in Bezug auf Kundenwünsche zu identifizieren.“

Ronald den Toom

Business Development Manager



Ergebnisse

- Mit Act! CRM kann KH Engineering potentielle Verkaufschancen auf einfache und übersichtliche Weise quantifizieren. Damit leistet das Unternehmen einen weiteren Beitrag zu den 150 Millionen Euro, die es bereits jetzt jedes Jahr für die Ludan Group, der es angehört, erwirtschaftet.
- Act! CRM ermöglicht es dem Ingenieurbüro, das in Industrien wie Chemie, Pharma, Petrochemie, Lagerung und Logistik tätig ist, Trends in seinen Berichten bis ins kleinste Detail sektorübergreifend zu analysieren.
- Da sich Act! CRM so einfach anpassen lässt, können die User auf Knopfdruck Berichte mit genau jenen Informationen erstellen, die die Manager und Gesellschafter brauchen und sehen wollen.

Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**
USA: **866 873 2006**
Australien: **39 111 0500**
Irland: **0766 801 364**
Schweiz: **043 508 2364**

Südafrika: **0105 003 672**
Frankreich: **09 75 18 23 09**
Belgien: **078 483 840**
Großbritannien: **0845 268 0220**

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

