

**Die Pneumatex GmbH: Dynamic Watermanagement**

Pneumatex produziert und vertreibt Produkte für das Wassermanagement von Heizungs-, Trinkwasser- und Sanitäranlagen. Mit über 250 Mitarbeitern und über Partner ist das Unternehmen in 15 Ländern vertreten. Zu den Kunden von Pneumatex zählen große Energieerzeuger, der Anlagenbau, Industriekunden sowie Installateure und Heizungsbauer.

**Die Anforderung: Einheitliches Reporting und Controlling für internationalen Vertrieb**

Knapp 100 Pneumatex-Mitarbeiter arbeiten im Vertrieb. Sie verteilen sich auf die Schweiz, Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Luxemburg, Belgien, Österreich und Polen, arbeiten auf unterschiedlichen Plattformen, in unterschiedlichen Sprachen und sie sind häufig unterwegs. Um den Vertrieb besser zu steuern, sucht Pneumatex eine Lösung für alle stationären und mobilen Endgeräte. Sie soll darüber hinaus leichte Sprachwechsel ermöglichen, ein unkompliziertes Berichtswesen sowie zentrale Auswertungsmöglichkeiten über alle Niederlassungen hinweg umfassen. Pneumatex arbeitet derzeit mit PCs, Notebooks und 50 Palms (hauptsächlich Tungsten) und einigen Pocket PCs.

**Die Vorteile: Ein System – viele Plattformen**

Mit m.able sales performer findet Pneumatex eine Lösung, die allen Anforderungen gerecht wird. Das CRM-System ist auf den Direktvertrieb ausgelegt. Aus der umfangreichen Funktionalität des Programms stellte sich Pneumatex die richtige Kombination an Funktionen zusammen. m.able sales performer lässt sich leicht konfigurieren, Felder und Textbausteine können selbst auf individueller Ebene leicht angepasst werden.

Innerhalb eines Jahres wurden sukzessive alle Niederlassungen angebunden, die bereits existierenden 50.000 Kontakte übernommen und den richtigen Mitarbeitern zugeordnet. Der Datenabgleich erfolgt verschlüsselt über einen zentralen Server. Dabei hat jeder Mitarbeiter – je nach Rechtevergabe – nur Zugriff auf die Daten, die er wirklich braucht. Vor jedem Roll-out fand in jedem Land eine umfassende Schulung mit allen Anwendern statt. Heute erfassen alle Mitarbeiter ihr Vertriebsberichte anhand von sprachneutralen Textbausteinen, die sie bei Bedarf durch Freitext ergänzen können. Synchronisiert werden die Daten je nach Endgerät stationär oder über GPRS.

Im nächsten Schritt sollen Auftragserfassung und Produktkonfiguration angebunden werden.



**Fazit:**  
„Dynamic Watermanagement steht für Innovationsfreude, Kundennähe und Weitblick,“ erklärt Andreas Kaul, Projektleiter, Pneumatex GmbH. „Mit m.able sales performer werden wir diesem Anspruch in jeder Hinsicht gerecht. Wir haben deutlich an Effizienz und Flexibilität im Vertrieb gewonnen. Besonders schätzen wir die Investitionssicherheit unserer CRM-Software. Wir haben völlige Entscheidungsfreiheit beim Einsatz der Plattformen und können ohne Probleme wechseln oder upgraden.“

