



Zuverlässiger und hochwertiger Service mit Sage

PRODUKT

Sage 100cloud xRM

KUNDE

decoclean GmbH und Co. KG

HAUPTSTANDORT

Gladenbach (Deutschland)

BRANCHE

Textilreinigung

Die decoclean GmbH und Co. KG nutzt Sage 100cloud xRM, um sämtliche Prozesse im Unternehmen zu bearbeiten.

Will man als Unternehmen einen ordentlichen Eindruck machen, kann man sich auf die Dienste der decoclean GmbH und Co. KG verlassen. Stets zuverlässig und qualitativ hochwertig ist deren Service rund um Sauberkeit, Hygiene und Arbeitsschutz. Ob regelmäßig gereinigte Fußmatten und Arbeitskleidung oder Einwegprodukte wie Papiertücher und Handschuhe, die Hygiene-Vorschriften und Auflagen werden zunehmend strenger – gerade in der Lebensmittelbranche. Hier ist das Familienunternehmen aus dem hessischen Gladenbach der passende Partner.

Dabei fallen sehr viele Kundenkontakte an, sowohl seitens des Vertriebs als auch in der Kundenbetreuung. Seit einem Jahr setzt decoclean die Sage 100cloud xRM ein und wird dabei vom Sage Business Partner Computer-L.A.N. GmbH beraten und unterstützt. Seitdem werden Verwaltung, Faktura, Disposition, Lager, FiBu und CRM in einer Software dargestellt. Zusätzlich ist ein Webshop geplant, der über eine Schnittstelle angebunden werden soll. Stephan Götz, Vertriebsleiter bei Computer-L.A.N., war der erste Ansprechpartner für decoclean. Er findet das Projekt gerade deswegen interessant, weil „der Kunde nicht die Sage 100-Oberfläche nutzt, sondern alles über das xRM-Dashboard bearbeitet. Gut 20 der 50 Mitarbeiter arbeiten mit Sage. Die meisten erfassen und bearbeiten Kundendaten – jetzt ohne doppelten Pflegeaufwand und erstellen Kontakte direkt während eines Telefonates. Auch Angebote und Auftragsbestätigungen werden direkt aus Sage xRM erstellt und dort abgelegt.“ Götz lobt die neue, voll integrierte CRM-Lösung: „Sage hat jetzt ein großes

Unterscheidungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern. Das gibt es nicht oft, dass eine Warenwirtschaftslösung eine CRM-Lösung integriert hat, mit den vielen Möglichkeiten vom reinen Marketing bis hin zur Projektverwaltung. Sage wird sicherlich auch in Zukunft einen Fokus in die Weiterentwicklung legen.“

Amos Pfeiffer, der seit 2016 im Familienunternehmen ist und den Bereich Verkauf aufgebaut hat, hat auch federführend die Einführung der neuen Software betreut. Er berichtet vom weniger reibungslosen Beginn des Projektes: „Es gab zunächst einen anderen Anbieter, der viel mehr versprochen hat, als er halten konnte. Da wurde ein Jahr lang herumgedoktert. Als ich dann ins Unternehmen kam, habe ich Sage vorgeschlagen, weil ich damit gute Erfahrungen beim vorherigen Arbeitgeber gemacht hatte. Die Einführung verlief dann reibungslos in nur zwei bis drei Monaten.“

Die Vorteile der Lösung sieht Amos Pfeiffer vor allem im Bereich Kundenkontakte: „Jeder Kontakt mit dem Kunden wird als Eintrag eingetragen, das gilt für das Telemarketing, für den Telefoneingang oder den Außendienst. So können wir genau filtern, welcher Mitarbeiter wie viele Anrufe bearbeitet hat oder wie viele Außendiensttermine wahrgenommen wurden. Das macht die Arbeit der Mitarbeiter für uns besser messbar. Außerdem erleichtert die genaue Dokumentation auch die Betreuung der Kunden, denn jedem Mitarbeiter steht die gesamte Historie auf einen Blick zur Verfügung, sodass er schnell Auskunft geben kann. Wir haben auch unsere internen Abläufe verbessert, z. B. durch die To-Do-Liste. Damit werden Aufgaben schon während

des Kundenkontaktes zugeordnet, ohne E-Mails zu schreiben oder weitere Anrufe zu tätigen.“

Aber auch in den Bereichen Angebotserfassung, Rechnungsstellung und Lagerwirtschaft wurden die Prozesse optimiert und erst durch die Einführung des neuen Systems ist der Aufbau eines Online-Shops überhaupt möglich. Die Ausbaufähigkeit und gute Skalierbarkeit im Hinblick auf weiteres Wachstum waren Gründe, warum die Wahl auf Sage fiel und warum auch Amos Pfeiffer Sage empfiehlt:

„Sage bietet mir hohe Flexibilität und hat vielfältige Einstellungsmöglichkeiten. Es ist eine zukunftsorientierte Lösung, da man mittel- bis langfristig viel Einsparpotenzial hat.“

Ihr Sage-Partner

ÜBER COMPUTER-L.A.N.

Die Computer-L.A.N. GmbH ist ein IT- und Softwarehaus mit Sitz in Fulda. Seit 1990 betreut L.A.N. bundesweit Unternehmen, Behörden und Bildungseinrichtungen. Die bekanntesten eigenen Produkte sind „Der HausManager“ und „Der SeminarManager“. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Vertrieb und die Betreuung von kaufmännischer Software des Softwareherstellers Sage für mittelständische Unternehmen. Darüber hinaus übernimmt L.A.N. die Konzeption, Entwicklung und Betreuung von individuellen Softwareprojekten.

„Sage hat jetzt ein großes Unterscheidungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern. Das gibt es nicht oft, dass eine Warenwirtschaftslösung eine CRM-Lösung integriert hat, mit den vielen Möglichkeiten vom reinen Marketing bis hin zur Projektverwaltung. Sage wird sicherlich auch in Zukunft einen Fokus in die Weiterentwicklung legen.“

STEPHAN GÖTZ

Vertriebsleiter, Computer-L.A.N.



COMPUTER-L.A.N. GMBH

Königstraße 42
36037 Fulda
www.computer-lan.de
+49 661 97 39 0

