

Referenzstory | Hersteller Konsumgüter

Angosturas SAP-Mobile-Sales-Lösung

Die Aufgabe

Angostura Ltd. war auf der Suche nach einer Lösung, die den Vertriebsmitarbeitern ihre tägliche Arbeit beim Kunden erleichtert. Die Vertriebsprozesse im Innen- und Außendienst sollten mithilfe von modernen Technologien und mobilen Anwendungen besser verzahnt und schneller werden. Ziele waren verbesserte Kundenbeziehungen, Prozessoptimierung, Erhöhung der Effizienz- und Kostenreduktion. Angostura entschied sich für eine benutzerfreundliche mobile Lösung zur Unterstützung des Außendienstes, die ohne Sicherheitslücken mit dem SAP®-ERP-Backend-System synchronisiert werden kann.

Die Lösung

Angostura implementierte in Zusammenarbeit mit Scheer eine umfassende iPad®-basierte Außendienstlösung. Die App ermöglicht eine mobile Auftragserfassung und ist vollständig mit dem SAP-ERP-System integriert. Basierend auf der SAP-NetWeaver®-Gateway-Technologie wurde die Lösung in einer sehr kurzen Zeit umgesetzt. Die Vertriebsmitarbeiter haben vor Ort Zugriff auf die Offline-Kundenliste, den Offline-Produktkatalog mit Produktfotos, kundenspezifische Preise und den Warenkorb. Sie können Aufträge vor Ort mit Unterschrift erfassen und Auftragslisten und Rechnungsübersichten einsehen. Belege können ebenfalls vor Ort über Bluetooth®-Drucker ausgedruckt werden.

Das Ergebnis

- Effizienzsteigerung im Bestellprozess: **doppelt so schnell**
- Informationen sind „on the go“ verfügbar
- Zufriedene Vertriebsmitarbeiter durch jederzeit verfügbare Echtzeit-Informationen
- Pro Verkäufer **20 Prozent mehr Zeit** für die Kunden
- Steigerung der Prozesseffizienz im Kundenservice **um 50 Prozent**
- Prognostizierter Rückgang von Stornierungen um **30 Prozent**



Angostura Group

Die Angostura Group mit Sitz auf Trinidad ist einer der führenden karibischen Rum-Produzenten und weltweit der Marktführer für Bitter. Seit seiner Gründung im Jahr 1824 hat sich das Unternehmen zu einem erfolgreichen Nischenanbieter im internationalen Rum-Markt entwickelt.

Angostura ist Hoflieferant des englischen Königshauses und vermarktet seine legendären Bitter weltweit erfolgreich in 164 Ländern.

Erfolgsfaktoren

- Konsequente Orientierung an den individuellen Anforderungen von Angostura
- Erfahrung und ausgewiesene Expertise der Berater in mobilen Prozessen
- Design effizienter Prozesse durch Branchen Know-how

“ Angostura feiert sein 190-jähriges Bestehen. Die mobile App zeigt unser Engagement für unsere zentralen Werte Qualität und kontinuierliche Verbesserung. Wir sind stolz auf diese Lösung, in Trinidad & Tobago die erste ihrer Art, und wir suchen weiterhin innovative Wege, um unsere Geschäftsprozesse zu verbessern.”

— Aleem Baksh | Senior Manager - Information Technology | Angostura Ltd.

Ein führendes Unternehmen für Rum

Angostoras Inlands- und Kernmärkte werden durch den eigenen Außendienst betreut. In der Vergangenheit besuchten die Vertriebsmitarbeiter die Kunden mit einem Stapel Papier: Produktkataloge, Preislisten, Bestellblöcke und Kugelschreiber für Notizen und neue Bestellungen waren immer dabei.

Am Ende des Arbeitstages mussten die Informationen über die Kundenbesuche an die Unternehmenszentrale weitergeleitet und manuell im SAP-Backend-System erfasst werden – eine große Fehlerquelle.

Darüber hinaus konnte die Lieferfähigkeit der bestellten Mengen jetzt erst bestätigt werden. Der Prozess war unproduktiv und führte zu der Entscheidung, eine schnelle und benutzerfreundliche mobile Lösung für den Außendienst zu implementieren.

Mobil denken

Angostura führt eine umfassende mobile Vertriebs-App für iPad-Geräte ein, um Vertriebsmitarbeitern im Außendienst ein benutzerfreundliches System für die mobile Auftragserfassung an die Hand zu geben. Angostura entschied sich für die Zusammenarbeit mit Scheer und itCampus. Beide Unternehmen sind

Experten in Prozessoptimierung und der Entwicklung mobiler Lösungen und arbeiten eng mit SAP zusammen.

Basierend auf den Anforderungen des Unternehmens entwickelten Scheer und itCampus zusammen mit Angostura das Basiskonzept. Besonderes Augenmerk legte man auf die Sicherheit des externen SAP-ERP-Zugriffs, die Auswahl der Geräte und der Software sowie auf Prozesse und Organisation. Weiterhin definierten Scheer und itCampus die Integration der neuen Lösung in die bestehende IT-Infrastruktur. Dieser Phase folgten die Entwicklung der mobilen Lösung, Einsatztests und Go-Live.

Mobil arbeiten

Mit der iPad-Lösung können die Mitarbeiter von Angostura Bestellungen direkt beim Kunden verwalten. Sie enthält die Offline-Kundendatenbank, den Produktkatalog, kundenspezifische Preise, ermöglicht die Online-Auftragserfassung mit Signatur, zeigt eine Übersicht über Bestellungen und Rechnungen und erlaubt die Anbindung an einen Bluetooth-Drucker. Der Vertriebsmitarbeiter kann die Verfügbarkeit der Waren, das Kundenkonto und offenstehende Rechnungen prüfen. Offenstehenden Rechnungen können direkt bezahlt werden, da vor Ort über den via Bluetooth angebotenen Drucker ein Beleg ausgedruckt werden kann.

Der mobile Bestellprozess ist mit dem SAP-ERP-Backend-System synchronisiert. Ebenfalls integriert ist Google Maps™, um den Kunden einfacher zu finden. Die gesamte Lösung basiert auf SAP NetWeaver und wurde schnell und mit dem vorgegebenen Budget umgesetzt.

Kundenzufriedenheit

Angostura ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Die Aufträge sind deutlich früher im System und erlauben so einen exakteren Planungsprozess und eine bessere Warendisposition. Zudem konnten die Lieferzeiten spürbar verringert werden. Dies und auch der direkte Zugriff auf Kundeninformationen durch den Außendienst trägt zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit bei.

Obwohl die Lösung individuell nach den Bedürfnissen von Angostura entwickelt wurde, war der Aufwand relativ überschaubar und das Projekt wurde „in time and budget“ abgeschlossen. Die Vertriebsmitarbeiter profitieren von einer benutzerfreundlichen Oberfläche, einfach zu handhabenden Applikationen und weniger Papier.

Angostura präsentiert sich mit dieser Lösung als modernes, zukunftsorientiertes Unternehmen.

Sie haben noch Fragen zu Scheer GmbH bzw. möchten mit uns über konkrete Projekte sprechen? Kontaktieren Sie uns gerne per E-Mail oder rufen Sie uns an:

info@scheer-group.com | +49 681 96777-0

Über Scheer

Die Scheer GmbH ist aus dem Zusammenschluss von Scheer Management und IDS Scheer Consulting hervorgegangen. Ein Schwerpunkt in der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen liegt darin, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten. Wir unterstützen unsere Kunden von der Entwicklung neuer Businessmodelle über die Geschäftsprozessoptimierung und -implementierung bis hin zum Betrieb.