



Referenz

Branche: Kunststofftechnik - Filtersysteme für Kunststoffschmelzen

„Neben unseren patentierten Filteranlagen verkaufen wir weltweit unsere Messtechnik. Nur wenige Tage nach der Bestellung soll jeder Kunde unsere Druck- und Temperatursensoren in den Händen halten, selbst wenn er Sonderlösungen benötigt. Perfektes Kommunikationsmanagement aller Abteilungen ist daher unerlässlich für uns. Von der Sachbearbeitung über das Produktmanagement bis hin zum Vertriebsaußendienst – mit Sage CRM haben alle Mitarbeiter sämtliche Informationen jederzeit verfügbar, und eine reibungslose Abwicklung der Kundenaufträge ist garantiert.“

Kai Gottwald, Assistent der Geschäftsführung

Optimale Kommunikation im Interesse der Kunden

Unternehmen

Gneuß Kunststofftechnik GmbH
32549 Bad Oeynhausen

Software-Lösung

Sage CRM

Anwendungsgebiete

Vertrieb Messtechnik



Erreichte Ziele

- Transparente Kommunikation mit den Kunden / zwischen den Abteilungen
- Exakte, detaillierte Kundenauskünfte per System
- Effektivere Arbeitsabläufe

Das Familienunternehmen Gneuß Kunststofftechnik GmbH entwickelt und produziert seit der Gründung 1983 Filtersysteme für alle Arten von Kunststoffschmelzen. Inzwischen ist das Unternehmen mit Stammsitz im nordrhein-westfälischen Bad Oeynhausen und einer Tochterfirma in Matthews, USA, weltweiter Marktführer im Bereich prozesskonstanter Filter.

Auch die Unternehmensbereiche Prozess- und Messtechnik sind weltweit erfolgreich tätig. Kai Gottwald erklärt, warum der Einsatz der professionellen und preisgekrönten Sage CRM Software einen enormen Gewinn für das Unternehmen darstellt: „Unser Ziel war es, das Vertriebsgeschäft im Bereich Messtechnik im Interesse unserer Kunden zu optimieren. Wenn viele Menschen aus den unterschiedlichsten Abteilungen zusammen arbeiten, ist es wichtig, sich innerhalb kürzester Zeit einen Überblick über den Kunden und seine Wünsche zu verschaffen. Mit Sage CRM ist jede Abteilung zu jedem Zeitpunkt auf dem aktuellen Stand. Der Ablauf ist transparenter, nachvollziehbarer und strukturierter geworden. Vorher hat sich jeder selbst organisiert, jetzt gibt es eine gemeinsame Plattform, auf die alle zugreifen können. Das spart Zeit und verbessert die Kommunikation im Unternehmen. Vor-Ort-Gespräche, Telefonate und E-Mail-Verkehr – jeder Kontakt mit den Kunden wird mit Sage CRM dokumentiert, so können wichtige Informationen nie verloren gehen und sind für alle involvierten Mitarbeiter transparent.“

Als langjähriger Sage-Kunde kennen wir schon die Vorteile der Office Line von Sage. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Von der problemlosen Einführung von Sage CRM sind wir begeistert. Alle Stammdaten aus der Sage Office Line konnten innerhalb eines Tages in die Sage CRM Software übertragen werden, man konnte perfekt andocken. Alles ist ganz glatt gelaufen. Bereits am Tag der Einführung von Sage CRM konnten die Mitarbeiter der Gneuß GmbH anfangen, damit zu arbeiten. Mit der Handhabung der Software sind übrigens alle sehr zufrieden.“

Betreuender Sage Partner:
B + D Datentechnik GmbH
32584 Löhne
Tel.: 05732 9740-40
E-Mail: info@bd-datentechnik.de



Sage Software GmbH
Emil-von-Behring-Straße 8-14
60439 Frankfurt am Main
Tel.: 069 50007-6111 · Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sage.de · www.sage.de

