

GEIGER technik vereinfacht den Vertriebsprozess mit POOL4TOOL

Kontaktmanagement und Forecast-Analyse bei einem Automobil-Zulieferer

Wien, 28. Januar 2007 – GEIGER technik, einer der führenden Anbieter von Spitzenprodukten aus Kunststoff, setzt nun auch auf das Know-How von POOL4TOOL im Bereich Customer Relationship Management zur Vereinfachung der Vertriebsprozesse. GEIGER technik fertigt Artikel zur Speicherung und Führung von Flüssigkeiten und Gas für namhafte Automobilhersteller. Neben dem Automotive Bereich ist GEIGER technik auch in anderen Geschäftsfeldern aktiv und erweitert stetig seine Produktpalette. Dabei wird mit modernsten Kunststoffverarbeitungsverfahren gearbeitet, die ständig weiter optimiert werden.

Um die Arbeit der Account-Manager zu erleichtern und die Vertriebsplanung zu vereinfachen hat sich GEIGER technik für die CRM-Suite von POOL4TOOL entschieden. Über die einfach zu bedienende Web-Oberfläche werden nicht nur sämtliche Kontakte der Account-Manager verwaltet sondern auch die rollierende Stückzahlplanung im Opportunity-Management gepflegt. Dadurch wird ein **5-Jahres-Forecast** abgeleitet, der nicht nur für den Vertrieb sondern auch für das Management, **die Produktion** und den Einkauf maßgebliche Informationen für die eigene Planung beinhaltet.

Über das von POOL4TOOL zur Verfügung gestellte Outlook-Plugin können Kontakte, Termine, Aufgaben und Emails nicht nur einfach repliziert sondern auch gleich den entsprechenden Meta-Daten wie Opportunity, Account, Zweck etc. direkt in Outlook zugeordnet werden. Damit sind die Informationen in POOL4TOOL den richtigen Elementen zugeordnet und können über verschiedene Ebenen einfach gefunden und abgerufen werden.

„Die einfach zu bedienende Web-Oberfläche, die ohne (aufwändige) Programmierung nutzbaren Tools und die fix kalkulierbaren und geringen Kosten haben den Ausschlag zu Gunsten POOL4TOOL gegeben.“ erklärt Herr Robert Mundrzyk, **Key Account Manager und CRM Verantwortlicher** bei GEIGER technik. *„Da wir die Lösung einerseits in Richtung SAP und andererseits auf andere Abteilungen und Prozesse einfach ausrollen können, sehen wir außerdem ein hohes Maß an Investitionssicherheit gegeben.“*

Über GEIGER technik: GEIGER technik ist ein in Deutschland verwurzelt mittelständisches Unternehmen mit dem Anspruch, hervorragende Produkte mit anspruchsvollen Kunststoffen zu entwickeln und damit bisher gebräuchliche Werkstoffe zu ersetzen. Seit den Anfängen im Jahr 1960 zeichnet sich Geiger technik durch besondere Innovationsfreude aus. Zunächst war Geiger technik als Partner der Pharma- und Automobilindustrie tätig, heute wird das dort gewonnene Know-how auch verstärkt für andere Branchen eingesetzt. Die außerordentlich hohen Anforderungen der Automobilbranche an Produktqualität, Kosten- und Energieeffizienz, Undurchlässigkeit der Werkstoffe und Reinheit sind auch in vielen anderen Industriezweigen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Geiger technik arbeitet an vier Standorten in Deutschland und Polen. Dabei sind Produktgruppen und Fertigungstechnologien in Kompetenzzentren gebündelt.

Über Selected Services und POOL4TOOL: Die Selected Services GmbH ist seit der Gründung im Jahr 1989 auf Beratungs- und Entwicklungsleistungen im eBusiness- und SAP-Umfeld spezialisiert. Mit POOL4TOOL hat Selected die bewährte on-Demand Komplettlösung für Kunden- und Lieferantenmanagement (CRM & SRM) zur Integration externer und Optimierung interner Geschäftsprozesse entwickelt.

Das Portfolio von POOL4TOOL bietet mit der SRM-Suite, der CRM-Suite und der Collaboration-Plattform umfangreiche Lösungen um Prozesse im strategischen Einkauf, im operativen Einkauf und Vertrieb sowie in der Logistik, in der Produktentwicklung und im Qualitätsmanagement über Unternehmensgrenzen hinweg effizient abzuwickeln.

Aufgrund der klaren SAP-Fokussierung, der Nutzung neuester Technologien und der serviceorientierten Architektur (SOA) können Partner einfach mittels zertifizierter Schnittstellen integriert werden um bestehende SAP-Investitionen besser zu nutzen.

Pressekontakt: Selected Services GmbH, Frau Signe Berndt, Hertha-Firnberg-Straße 10/2.1.01, A-1100 Wien, Telefon: +43 (1) 80 490 80-60, Email: signe.berndt@pool4tool.com