

PM100811

PROMX GEWINNT GROßKUNDEN AUS DER MASCHINENBAUBRANCHE – LIEBHERR-WERK BIBERACH GMBH SETZT AUF MICROSOFT DYNAMICS CRM UND DIE KOMPETENZ AUS NÜRNBERG

Knowhow und Erfahrungen in den Bereichen Anpassung und Integration überzeugten den neuen Kunden aus Biberach

Nürnberg, 11. August 2010: Wieder einmal hat sich die CRM-expo als hervorragende Plattform für die Projektakquise erwiesen – die proMX aus Nürnberg konnte als direkte Folge der Messe einen neuen Kunden aus der Maschinenbaubranche gewinnen – die Liebherr-Werk Biberach GmbH (Produzent von Baukränen). Der Systemintegrator aus dem Frankenland konnte den Baumaschinen-Hersteller nicht nur von der Qualität von Microsoft Dynamics CRM überzeugen, sondern auch von der eigenen Kompetenz durch langjährige Projekterfahrung und seine vielen erfolgreichen Projekte.

Zudem war der Kunde auch vom Knowhow in den Bereichen der Systemanpassung und der Integration begeistert. So wird die Unternehmenseinheit Baukrane von Liebherr in den nächsten Wochen eine umfassende CRM-Lösung für den internen Vertrieb erhalten, mit geplanten Erweiterungen für die Anbindung von verbundenen Vertriebsorganisationen und Landesgesellschaften.

„Mit der Liebherr-Werk Biberach GmbH haben wir einen weiteren hervorragenden Kunden gewonnen, der unser gesamtes Knowhow im Bereich Customer Relationship Management fordert“, so Peter Linke, Geschäftsführer der proMX. „Der Vertrieb stellt hohe Anforderungen an die Funktionalität der Anwendungen. Mit den Erfahrungen aus unzähligen großen, internationalen Projekten und einer Vielzahl von kundenspezifischen CRM-Lösungen auf Microsoft Dynamics CRM fällt es dem Projektteam leicht, die notwendigen Leistungsmerkmale abzudecken.“

Im ersten Schritt erhalten die Account-Manager für den direkten Vertrieb von Großmaschinen eine CRM-Lösung, bei der die Kundendaten sowie andere relevante Informationen hinterlegt werden. Hauptanforderungen der Anwender in diesem Bereich waren die volle Integration in Outlook sowie die einfache Bedienung für die Anwender.

„Wir haben uns nach reiflicher Überlegung für die proMX entschieden, da wir bereits in den initialen Gesprächen ein sehr gutes Gefühl hatten,“ so Kolja Tönges, Projektleiter CRM von der Liebherr-Werk Biberach GmbH. „Schon die ersten Projektphasen haben bestätigt, dass wir einen ausgezeichneten Partner für das sehr wichtige Vertriebskonzept gewählt haben.“

Nach dem Start des Projektes stellte sich schnell heraus, dass es in anderen Bereichen des Unternehmens ebenfalls Bedarf an einer xRM-Lösung gibt, daher wurde das Projekt auf mehrere Phasen ausgelegt. So werden in den folgenden Monaten zusätzliche Komponenten wie die Konfiguration von Kranen und die Angebotserstellung ebenso eingebunden wie auch Vertriebspartner in anderen Ländern.

Liebherr Firmengruppe und Liebherr Krane

Das Familienunternehmen Liebherr wurde im Jahre 1949 von Hans Liebherr gegründet. Der große Erfolg des ersten mobilen, leicht montierbaren und preisgünstigen Turmdrehkrans bildete das Fundament des Unternehmens. Heute zählt Liebherr nicht nur zu den größten Baumaschinenherstellern der Welt, sondern ist auch auf vielen anderen Gebieten als Anbieter technisch anspruchsvoller, nutzenorientierter Produkte und Dienstleistungen anerkannt. Inzwischen ist das Unternehmen zu einer Firmengruppe mit 32.600 Beschäftigten in über 100 Gesellschaften auf allen Kontinenten angewachsen. Die dezentral organisierte Firmengruppe ist in überschaubare, selbständig operierende Unternehmenseinheiten gegliedert.

Auftraggeber für dieses Projekt ist die Liebherr-Werk Biberach GmbH, die am Standort Biberach-Riss Turmdrehkrane produziert und den weltweiten Vertrieb dieser Produkte koordiniert. Hier besteht schon seit längerem der Bedarf nach einer CRM-Lösung und die proMX setzt die geforderten Funktionen und Entwicklungen um. Von Biberach aus werden verschiedene Landesgesellschaften und Vertriebsorganisationen angebunden, die regional für den Vertrieb der Produkte verantwortlich sind und die Kunden direkt betreuen.

Über die proMX GmbH

Die proMX GmbH wurde im Dezember 2000 von den erfahrenen IT-Experten Peter Linke, Georg Schmidt und Thomas Dorn als Systemintegrator und Software-Entwicklungshaus gegründet. Das Unternehmen verfolgt von Anbeginn eine ganzheitliche Lösungsstrategie zur Realisierung von Projekten bei Kunden aus dem Mittelstand. Dabei wird sehr viel Wert auf einen integrativen Ansatz bei der Realisierung der Kundenprojekte gelegt. Maßgeschneiderte Lösungen werden individuell an die Infrastruktur und an die Bedürfnisse des Kunden angepasst. (www.proMX.net)

Die langjährige Erfahrung und das vernetzte Know-how interner und externer Experten liefern die Basis für den Erfolg der proMX GmbH. Als einer der Top Microsoft Gold Certified Partner in Deutschland gehört die proMX zur ersten Adresse für Projekte im Microsoft Umfeld. Die Auszeichnung „Microsoft Dynamics Professional Services Partner of the Year Finalist“ bei der Worldwide Partner Conference 2010 unterstreicht zusätzlich den hohen Qualitätsmaßstab der proMX GmbH. Die proMX ist Gründungsmitglied der CRM Vision Group, einer Kooperation von acht namhaften Microsoft Dynamics CRM Partnern. (www.crmvisiongroup.com).

Ansprechpartner:

Sebastian Boeser-Letz
proMX GmbH
Nordring 100
90409 Nürnberg
Telefon: +49 (911) 239804-0
Fax: +49 (911) 239804-20
E-Mail: marketing@promx.net