

**act!**

Act! trägt Früchte für ein florierendes Unternehmen

Die 1,4GROUP, Hersteller und Vertreiber von Agrarchemikalien, möchte neue Märkte erschließen – dazu muss der Prozess für den Vertrieb und den Aufbau von Kundenbeziehungen angekurbelt werden. Also fand die 1,4GROUP neue Wege, um Act! noch effektiver zu nutzen.



Erntegut, das verdirbt, bringt niemandem etwas: Denn es führt nicht nur zu leeren Regalen in den Supermärkten – oder Regalen, die mit minderwertigen Erzeugnissen gefüllt sind –, sondern auch dazu, dass die Landwirte kein Saatgut haben, um die Ernte für das kommende Jahr anzupflanzen. Unternehmen wie die 1,4GROUP spielen daher eine wichtige Rolle, um unsere Nahrungsmittelversorgung sicherzustellen.

Die 1,4GROUP stellt Agrarchemikalien her, die die Keimruhe von Kartoffeln verlängern und ein zu frühes Keimen verhindern. Mit Sitz im US-Bundesstaat Idaho – der den Beinamen „Potato State“ trägt – hat das Unternehmen einen starken Absatzmarkt direkt vor der Haustür, verfügt jedoch auch über Niederlassungen in Mexiko und Kanada.

Das expandierende Unternehmen vertreibt seine Produkte bereits auch in Neuseeland, Thailand und Großbritannien und möchte demnächst auf dem kontinentaleuropäischen Markt Fuß fassen. Und ein global agierender Anbieter muss natürlich auch seinen Vertrieb auf solide Weise handhaben.

Wissen sofort zur Hand

Die 1,4GROUP nutzt Act! schon länger, doch aufgrund personeller Veränderungen gab es niemanden im Unternehmen, der das volle Potential der Software ausschöpfen konnte – bis Brian Winn zum Vertriebsteam stieß. Winn, der im Westen der USA tätig ist, wurde ganz unerwartet zum „Helden“ von Act!

„Als ich Anfang 2014 zur 1,4GROUP stieß, hatte ich Act! oder eine ähnliche Software noch nie verwendet“, erzählt Winn. „In dem Umfeld, aus dem ich kam, wurden Informationen über Kunden und Interessenten in Aktenmappen aufbewahrt und auf der Außenseite machten wir Notizen zu jedem Kontakt.“

„Auch wenn wir uns nur drei- oder viermal im Jahr persönlich treffen – Act! sorgt dafür, dass das Vertriebsteam jeden Tag versammelt ist.“

Brian Winn

Technical Representative von 1,4GROUP

Winn hatte noch keine Erfahrung mit Act!, zögerte aber nicht, sich mit der Software vertraut zu machen – und mittlerweile läuft sie im Unternehmen wie geschmiert.

Intuitive Bedienung

„Man muss sich nicht lange in Act! einarbeiten, da einem die intuitive Benutzeroberfläche die Arbeit erleichtert“, so Winn, der auch für die Einschulung neuer Mitarbeiter zuständig ist. „Neue Nutzer können bereits nach wenigen Stunden produktiv mit der Software arbeiten.“

Act! hat aber auch die Arbeitsweise von Winn selbst grundlegend verändert.

Eine effektivere Arbeitsstruktur

„Act! hat mir eine ganz neue Arbeitsstruktur gegeben. Wenn ich mit einem Kunden oder Interessenten einen Rückruf vereinbare, weiß ich, dass Act! dies automatisch in meinem Kalender speichert und es dann zwischen dem Computer und dem Smartphone synchronisiert. Ich habe also bereits zu Beginn meines Arbeitstages einen genauen Plan, wen ich wann und warum anrufen werde.“

Allein diese Tatsache hat Winns Produktivität gesteigert – aber nicht nur seine, sondern auch die des restlichen Teams.

Winn: „Wenn ich weiß, dass ich in einer bestimmten Gegend sein werde, dann kann ich in Act! eine Liste aller Kunden und Kontakte vor Ort erstellen und mit ihnen einen Termin vereinbaren. Indem ich ihre Lagerräume mit eigenen Augen sehe,

verstehe ich die Probleme besser, denen die Kartoffelbauer gegenüberstehen. Ich kann überlegen, wie ich ihnen helfen kann – ob schon jetzt oder irgendwann in der Zukunft.“

„Mit Act! kann ich laufend neue Informationen über Bestands- und Neukunden hinzufügen und vorhandene Informationen abrufen, sodass niemand übersehen wird. Die Informationen sind stets relevant und helfen mir, mehr Geschäfte abzuschließen.“

Ein vereintes Vertriebsteam

Act! spielt nicht nur eine zentrale Rolle beim Aufbau der Kundenbeziehungen – was im landwirtschaftlichen Sektor äußerst wichtig ist –, sondern hat auch das siebenköpfige Vertriebsteam der 1,4GROUP näher zusammengebracht.

„Dank Act! sehen wir in Echtzeit, was jeder Kollege tut“, so Winn. „Wir wissen stets über neue Verkaufschancen Bescheid und können Informationen und Know-how untereinander austauschen, obwohl wir über mehrere Bundesstaaten und bis nach Mexiko und Kanada verteilt sind. Auch wenn wir uns nur drei- oder viermal im Jahr persönlich treffen – Act! sorgt dafür, dass das Vertriebsteam jeden Tag versammelt ist.“

Verbesserte Verwaltung und Berichterstattung

Trotz all dieser Vorteile wusste die 1,4GROUP allerdings, dass das volle Potential von Act! noch nicht ausgeschöpft war. Man wandte sich daher an einen **Act! Certified Consultant**, um über die neuesten Funktionen informiert zu werden. „Das hat uns die Augen geöffnet, welche Möglichkeiten Act! uns bietet. **Es werden immer mehr!** Derzeit arbeiten wir an einer firmenspezifischen Anpassung.“

Nach einer Reihe von Webinaren, die sowohl auf Englisch als auch auf Spanisch angeboten wurden, können Winn und seine Kollegen immer mehr Nutzen aus den Berichterstattungsfunktionen ziehen. Für die Manager bedeutet das, dass sie besser über die aktuellen Entwicklungen in der Pipeline Bescheid wissen und sich auf die aussichtsreichsten Verkaufschancen konzentrieren können.

Eine internationale Perspektive

In den nächsten Jahren wird Act! eine neue Rolle übernehmen: Die 1,4GROUP möchte nach Europa expandieren, wo sie ausgezeichnete Chancen hat, ihren Marktanteil zu vergrößern.

„Wir beschäftigen nun einen weiteren kaufmännisch-technischen Angestellten vor Ort in Europa“, so Winn. „Als Erstes müssen wir uns einen Überblick über den Markt und die Beziehungen, die es dort gibt, verschaffen. Act! wird sehr wichtig sein, damit wir diese Informationen untereinander austauschen und nutzen können.“

Mit Hilfe von Act! sollte also einer erfolgreichen „Ernte“ an Neukunden aus aller Welt nichts mehr im Wege stehen.

Ergebnisse



Act! bietet der 1,4GROUP folgende Vorteile:

- Die Software bringt das über mehrere Bundesstaaten und Länder verteilte Vertriebsteam zusammen.
- Die Vertriebsmitarbeiter können Daten **effizienter erfassen und besser darauf zugreifen**, sodass die Beziehungen zu vielen weiteren potentiellen Kunden im Agrarbereich vertieft werden können.
- Vor-Ort-Besuche bei Kunden lassen sich besser planen und die **Vertriebsmitarbeiter arbeiten effizienter** im Außendienst.
- Es gibt einen **soliden Follow-up-Prozess**, um sicherzustellen, dass keine potentiellen Verkaufschancen verpasst werden.
- Die 1,4GROUP kann **schnell Know-how und Beziehungen aufbauen**, wenn sie neue Märkte rund um den Globus erschließt.

Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**
Großbritannien: **0845 268 0220**
USA: **866 873 2006**
Irland: **0766 801 364**
Australien: **39 111 0500**

Schweiz: **043 508 2364**
Belgien: **078 483 840**
Frankreich: **09 75 18 23 09**
Südafrika: **0105 003 672**
Neuseeland: **0800 775 617**

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

act!