

## Sales Route Planner

Eine Case Study für den Vertrieb

Die GUNZ Warenhandels GmbH ist ein österreichischer Importeur, Exporteur und Hersteller von Eigenmarken im Bereich Lebensmittel. Ihre Produkte werden von 150 verschiedenen Lieferanten aus ganz Europa hergestellt, die in ihren Segmenten in der Regel zu den Marktführern zählen.



154 Mio. € Umsatz



111 Länder



1.200 Produkte



200 Mitarbeiter

### Die Aufgabe

GUNZ betreibt seit einigen Jahren eine E-Business-Plattform des Münchener Softwareunternehmens ICONPARC. Um die Vertriebsorganisation der Warenhandels GmbH effizienter zu gestalten, sollte die digitale Plattform durch einen Sales Route Planner für den Vertrieb ergänzt werden. Ziel war, die Touren der 70 Außendienstmitarbeiter zentral zu koordinieren und zugleich ein innovatives, performantes Tool zu entwickeln, das sich exakt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers zuschneiden lässt.

### Die Lösung

Für den digitalen Tourenplaner benötigen die Außendienstmitarbeiter lediglich ein Tablet.

### Die Vorzüge

- > Der Sales Route Planner agiert weltweit.
- > Updates erfolgen im laufenden Betrieb.
- > Benutzeroberfläche und Inhalte sind in diversen Sprachen hinterlegt.
- > Kunden- und Geodaten lassen sich automatisch im Hintergrund ermitteln.
- > Vertrieb und Disponenten stehen in Echtzeit miteinander im Kontakt.
- > Sämtliche Daten werden in beide Richtungen gespiegelt.
- > Die Kommunikation erfolgt verschlüsselt.
- > Das Programm ist durch eine 2-Step-Verification geschützt.

### Das Ergebnis

Mit dem neuen Tool kann GUNZ seine Kunden noch effizienter betreuen. Der Sales Route Planner sorgt dafür, dass sich jeder auf seine Stärken und Kompetenzen konzentriert: Die Disponenten planen zentral die optimalen Routen. Den Außendienstmitarbeitern bleibt damit mehr Zeit für Akquise und Verkaufsgespräche. Die smarte Tourenplanung befreit von repetitiven Tätigkeiten und schafft Freiräume. Mit Fingergesten lassen sich Termine löschen, verschieben oder anlegen; Termine mit Anmerkungen und Anhängen versehen; Bestellungen aufnehmen und Berichte schreiben oder auch Aufgaben an den Innendienst weiterleiten. Alle Informationen werden in der Unternehmenszentrale gebündelt, von Spezialisten analysiert und empirisch ausgewertet. In der Folge kommt es zur Optimierung von Prozessen, Produkten und Dienstleistungen.

### Das Fazit

Für die österreichische Warenhandels GmbH GUNZ haben die Softwareentwickler die perfekte Steuerung entwickelt. „Wie schon beim Relaunch unseres Webshops hat ICONPARC mit der neuen mobilen Außendienstlösung ein visionäres Konzept präsentiert und in die Praxis umgesetzt“, so GUNZ-Geschäftsführer Michael Temel.