

# Vertriebliche Online-Zukunft hat begonnen

## b4e.mobility bei alga Nutzfahrzeug- und Baumaschinen

**alga Nutzfahrzeug- und Baumaschinen GmbH & Co. KG (www.alga.de) in Sittenen stattet ihren vertrieblichen Außendienst mit modernen mobilen Endgeräten aus.**



### Anwender

alga ist einer der größten Anbieter gebrauchter Nutzfahrzeuge im europäischen Ausland. Den Kunden stehen unterschiedliche Arten von Nutzfahrzeugen in großer Anzahl an Standorten in Deutschland, Osteuropa, Nord- und Südamerika zur Auswahl. In mehr als 30 Jahren hat das Unternehmen Erfahrungen gesammelt, um auf der ganzen Welt die Nutzfahrzeuge, Busse und Baumaschinen anbieten zu können, egal welches Fabrikat oder Ausstattung der Kunde benötigt.

### Ausgangssituation

Vor der Einführung von b4e.mobility.auto standen die Mitarbeiter von alga vor folgenden Problemen:

- o Wenn Kaufinteressenten spontan zusätzliche Anforderungen an das gesuchte Fahrzeug äußerten, begann für den Außendienst eine neue umständliche und langwierige Suche auf den Ausstellungshöfen.
- o Angebots- oder Vertragsinformationen konnten von den Niederlassungen nicht direkt in die zentrale Vertriebsanwendung weitergeleitet werden.
- o Es war nicht erkennbar, ob Fahrzeuge zwischenzeitlich angeboten und verkauft worden waren.

### Lösung

Um diese Probleme zu lösen, stattete alga den vertrieblichen Außendienst mit modernen mobilen Endgeräten und der darauf verfügbaren Vertriebsanwendung b4e.mobility.auto aus.

alga erreicht damit neue Vertriebskanäle, erhöht die Absatzchancen, beschleunigt den Vertriebsprozess und senkt die Vertriebskosten.

Fahrzeugliste bitte wählen...

1 bis 6 von 4230 Fahrzeugen

Ref.-Nr.	Bem.	Art	Typ	EZ
<input type="radio"/> HH/1	I	Baumaschinen	Alpha 160	1985
<input type="radio"/> HH/2	I	Baumaschinen	DV6V	1983
<input type="radio"/> HH/3	I	Baumaschinen	GRW 15	1960
<input type="radio"/> HH/18	A	Baumaschinen	TA 1610S4	
<input type="radio"/> HH/31	I	Baumaschinen	DKB49/125-4TS	

Mit Einführung von b4e.mobility.auto lösen sich diese Probleme auf.

Neben der Problemlösung erzielt alga mit b4e.mobility.auto folgende Vorteile:

- o Verkäufer zeigen Kunden Fahrzeuge aller Ausstellungshöfe.
- o Verkäufer agieren ortsunabhängig in Vertriebsprozessen.
- o Fahrzeugmerkmale können innerhalb von Sekunden ein- und ausgegeben werden.
- o Fahrzeuglisten werden sofort angezeigt, Fahrzeuge zielgerichtet mit Bild und allen Daten gefunden.



- o Es wird ein E-Mail-Angebot an den Interessenten angestoßen, die – von der Zentrale gesendet – aussagekräftiges und umfangreiches Bild- und Textmaterial der ausgewählten Fahrzeuge enthält.
- o Mit Hilfe der vollständigen Fahrzeugauswahl in b4e.mobility.auto sucht sich der Kunde das geeignete Fahrzeug aus und gewinnt das Gefühl, die richtige Entscheidung zu treffen.
- o Der Verkäufer überzeugt seinen Interessenten mit einem treffsicheren Angebot, verkürzt den Entscheidungsprozess und erhöht die Kundenzufriedenheit.
- o Alle zentralen Daten sind über die mobile Vertriebsanwendung online verfügbar.
- o Auf großen Ausstellungshöfen findet der Verkäufer mit seinem Kunden über die mobile Vertriebsanwendung alle Fahrzeuge direkt und auf kürzestem Weg.

Angebotsverfolgung bitte wählen...

Fzg.-Ref.-Nr.:  eMail:

1 bis 1 von 1 Angeboten

Ref.-Nr.	An	VKPreis	Datum
HH2	<input type="checkbox"/> martin.kloeckner@web.de	5.000	24.03.06

- o Die Zeit der teuren und langwierigen Software-Verteilungsprozesse auf Endgeräten ist vorbei.
- o Für den Online-Zugriff stehen alternativ WLAN, UMTS und GPRS bereit.

### Fazit

alga geht mit b4e.mobility den notwendigen Innovationsschritt in seine vertriebliche Online-Zukunft.

Enterprise Application Integration (EAI), Service Orientierte Architektur (SOA) und Rapid Application Development (RAD) führen mit b4e.mobility zu einem für den Kunden nachweisbaren Nutzen. Mitarbeiter arbeiten ortsunabhängig mit dem Zugriff auf die jeweiligen zentralen Fachanwendungen.

### Weitere Informationen:



### Business 4 Enterprise GmbH

D-22089 Hamburg, Schellingstr. 10 a  
 Telefon: 0049/40/238 06 98-0  
 Telefax: 0049/40/238 06 98-8  
 E-Mail: [vertrieb@business4enterprise.de](mailto:vertrieb@business4enterprise.de)  
 Internet: [www.business4enterprise.de](http://www.business4enterprise.de)

### Kunden-Zitat:

„b4e.mobility erlaubt kurze Fertigstellungszyklen, einen schrittweisen Ausbau, reduziert Kosten moderner Fachanwendungen und schnelle sowie reibungslose Integration zentraler Anwendungen und Geschäftsprozesse. b4e.mobility ist von Anfang an stabil und bietet Investitionssicherheit.“

Roland Klause, IT-Leiter alga Nutzfahrzeug- und Baumaschinen GmbH & Co. KG