



KM-U
KÜNZLI MANAGEMENT
UNTERNEHMUNG

Praxisbeispiel Reby AG

Reby AG setzt auf Sage ACT!

Frischer Wind im Kundenmanagement

Wenn täglich tausende Menschen in Schweizer Einkaufszentren, Industriebetrieben, Büros und Wohnungen frische Luft atmen, dann zieht die Reby AG im Hintergrund entscheidend die unsichtbaren Fäden. Sie sind Experten für Hygiene-Inspektionen sowie Reinigung von Lüftungs- und Klimaanlage. Schweizweit verbessern sie bei Pharma- und Chemieunternehmen, Immobiliendienstleistern und Privathaushalten das Raumklima. Bei der effizienten Bearbeitung und Pflege ihrer anspruchsvollen Kundenbeziehungen setzt die Reby AG auf Schweizer Business-Software für KMU. Sage ACT! sorgt für ein atmungsaktives Kundenmanagement.

Unsichtbar und essentiell begleitet sie uns. Bis zu 11'000 Liter Luft durchströmen unsere Lungen täglich. Von der Wohnung zur Arbeit, am Abend ins Kino oder ans Konzert im Hallenstadion, Essen bei Freunden: Einen Grossteil unserer Zeit verbringen wir dabei in geschlossenen Räumen. Die richtige und regelmässige Wartung der unterschiedlichen Raumluftsysteme wird zum wichtigen Faktor für unsere Gesundheit. Auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht und aus Gründen der Sicherheit ist die periodische Pflege unentbehrlich. Gereinigte Lüftungsrohre und Kanäle erhöhen die Luftqualität, steigern die Energieeffizienz im Gebäude, schützen die Bausubstanz und verhindern, dass sich Brände über das Lüftungssystem ausbreiten können.

Flexibles KMU für komplexe Aufgaben

Die 1994 gegründete Reby AG bietet die gesamte Dienstleistungspalette rund um ein gesundes Raumklima: Hygieneinspektionen, Reinigung von Lüftungen, Klima- und Kälteanlagen. «Mit unseren Dienstleistungen gehören wir zu den grössten und wichtigsten Anbietern auf dem Schweizer Markt. Gerade im Zukunftsmarkt MINERGIE und in der Reinigung von Kältesystemen wollen wir weiter wachsen und unsere Führungsposition ausbauen», sagt Geschäftsführer Ronny Struchen. «Dank langjähriger Erfahrung nutzen wir unseren Technologie- und Know-how-Vorsprung für ein gesundes, nachhaltiges Wachstum.»

«Die Verwaltung der Kundendaten mit Sage ACT!
ist einheitlich, einfach und übersichtlich.»

Ronny Struchen, Geschäftsführer, Reby AG

Die Reby AG zählt Pharma- und Chemiekonzerne, Betriebe aus dem Gesundheitswesen und der Nahrungsmittelindustrie aber auch Immobiliendienstleister und Privathaushalte zu ihren Kunden. Dieses breite Kundenspektrum von Kleinstunternehmen bis zu Grossbetrieben verlangt nach spezifischer Beratung und Wartung.

Mit Sage ACT! die Kunden besser kennen

Diesen individuellen Anforderungen begegnet die Reby AG mit einem konsequenten und systematischen Kunden- und Kontaktmanagement. Sage ACT! ist dabei ein wichtiges Instrument in der täglichen Koordination und Umsetzung der Zukunftsstrategie. «Wir brauchen ein atmungsaktives Werkzeug, mit welchem wir unsere Kundenbeziehungen gezielt gestalten und dokumentieren können. Nur so schaffen wir einen entscheidenden Unterschied zu unserer Konkurrenz», erklärt Geschäftsführer Ronny Struchen. «Wir nutzen Sage ACT! erfolgreich seit dem Jahr 2002. Dank der Software kennen wir unsere Kunden und deren Bedürfnisse genau. Die Verwaltung der Kundendaten mit Sage ACT! ist einheitlich, einfach und übersichtlich. Wir können mit wenigen Klicks dynamische Kundengruppen erstellen und diese effektiv bewerben. «Besonders geschätzt wird auch der zentrale Zugriff auf eine vollständige Historie. Auf diese Weise kann jeder unserer aktiven User schnell und kompetent Auskunft geben», ergänzt Ronny Struchen.

Die aktuelle Lösung der Reby AG entspricht weitgehend der Standardlösung von Sage ACT! Premium. Für die fünf User wurden nur einzelne, unternehmensspezifische Anpassungen vorgenommen.

Passende Lösung für wachsendes Schweizer KMU

Entwickelt sich der Geschäftsverlauf weiterhin positiv, wachsen auch die Anforderungen an das Kundenmanagement. Eine 360°-Sicht auf Marketing, Verkauf und Support der Reby AG wird notwendig. Der Aufbau eines Nachfolgesystems ist für 2013 geplant. «Wir werden prüfen, ob wir direkt auf das international ausgerichtete Sage CRM umsteigen. Unser kompetenter Sage Partner KM-U AG unterstützt uns bei der Evaluation. Wir sind überzeugt, dass wir durch diese Zusammenarbeit die richtige Investition tätigen.»



sage

Competence
Center

Die Fakten

Kunde

Reby AG, 5201 Brugg
www.reby.ch

Dienstleister

KM-U AG, 6343 Rotkreuz
www.km-u.ch

Die Anforderungen

- Kunden, Kalender und Kontakte auf einen Blick
- Intuitiv bedienbare Software für anspruchsvolles Kontaktmanagement
- Unterstützung der Akquisitionsprozesse

Die Lösung

Sage ACT!, die CRM-Lösung für professionelles Kunden- und Kontaktmanagement

Die Vorteile im Einsatz

- Alle kundenspezifischen Informationen in
- Echtzeit mit direktem Zugriff auf die
- Originaldokumente
- Ressourcenübergreifendes Kontakt-,
- Termin- und Aufgabenmanagement
- Aktive Verkaufs- und Akquisitionsunterstützung
- An wachsende Anforderungen des
- Unternehmens anpassbar