

# «Mit BusPro sind wir mobil!»

Bruno Eschenmoser  
MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH, Krummenau



KMU-Unternehmen empfehlen BusPro.  
Zum Beispiel die MHG Heiztechnik  
(Schweiz) GmbH.



Das Business-Programm

«Am Anfang dachte ich, BusPro sei vor allem für die Administration gut. Das mobile CRM unterstützt aber auch den Verkauf und Service optimal.»



«Bei uns arbeiten alle mit BusPro, intern oder unterwegs.»

Die MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH hat die Schweizer Generalvertretung für die Produkte des Hamburger Herstellers MHG und beliefert Heizungs- und Sanitärinstallateure mit heiztechnischen Systemen, umweltfreundlichen Hybridlösungen und Komponenten für Öl, Gas, Wärmepumpen und Solar. Sechs Personen arbeiten im Aussendienst und greifen über das Mobiltelefon, Tablet oder Notebook von unterwegs auf ihre Kunden-, Auftrags- und Artikeldaten im BusPro zu.

Die MHG Heiztechnik ging aus dem international bekannten MAN Konzern hervor. Bruno Eschenmoser nutzte die Gelegenheit, die Schweizer Generalvertretung aufzubauen und gründete 2008 zusammen mit seiner Frau die MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH. Diese agiert unabhängig vom deutschen Mutterhaus. Dank seiner grossen Erfahrung in der Heiztechnikbranche wusste Eschenmoser, worauf die Heizungs- und Sanitärinstallateure Wert legen: Kundennähe, schnelle Lieferung und tadelloser Service. Damit und mit den überzeugenden, innovativen MHG-Produkten gelang es ihm, sein Unternehmen trotz Preiskämpfen in der Branche zu nachhaltigem Wachstum zu führen.

#### **Schlanke Geschäftsadministration**

Die MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH startete mit Geschäftsführer Bruno Eschenmoser im Verkauf

und Aussendienst, Ursula Eschenmoser kümmerte sich um die Administration und Buchhaltung. Dafür musste eine schnelle und einfach zu bedienende Geschäftslösung zu vernünftigen Kosten her. Bruno Eschenmoser kannte das Business-Programm BusPro schon aus seinem vorherigen Handelsbetrieb: «Ich wusste, dass BusPro gut für die Buchhaltung und Administration ist und zudem mit dem Unternehmen mitwachsen kann. Also haben wir uns für BusPro entschieden.»

Mithilfe einer BusPro-erfahrenen Kollegin und mit Learning bei Doing hat sich Ursula Eschenmoser selber in die Business Software eingearbeitet und später auch die weiteren Mitarbeitenden eingeführt. Mittlerweile arbeiten sechs Personen im Innendienst inklusive Lager und alle greifen für ihre Aufgaben auf BusPro zu. «BusPro kann von jedem schnell bedient werden, auch wenn man

nicht den ganzen Tag vor dem PC sitzt» bestätigt Bruno Eschenmoser.

#### **Mobiler Zugriff auf Kontakte und Artikel**

Wer Kunden im Aussendienst betreut, weiss: Produktives Arbeiten erfordert heutzutage den mobilen Zugriff auf die Kundenkontakte, die Auftragshistory und die Artikelinformationen inklusive Preis und Verfügbarkeit. Bruno Eschenmoser schaute sich auf Empfehlung die TCABusProApp von BusPro Partner TCA Thomann Computer Assembly AG an. Seit Ende 2013 nutzt MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH diese App für CRM, Ticketsystem, Kalender, Neuigkeiten und Lieferanten bei MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH für den mobilen Einsatz von BusPro.

Die Aussendienstmitarbeitenden können wählen, mit welchem Gerät sie arbeiten wollen – die

«BusPro kann wirklich jeder schnell bedienen. Wir haben noch nie einen Kurs gemacht.»



«Unsere Verkaufsmitarbeiter rapportieren Inhalt und Zeit ihrer Kundenbesuche direkt online ins CRM. Ich habe die Auswertungen sofort auf Knopfdruck griffbereit und übersichtlich dargestellt.»

einen bevorzugen den Laptop, andere ein iPad oder Tablet «und mein Sohn macht tatsächlich alles auf dem iPhone», lacht Bruno Eschenmoser. Die Mitarbeitenden haben unterwegs nun alle Kontakte in ihrem Verkaufsgebiet und alle Produktinformationen aktuell zur Verfügung. Ebenso ist bei jedem Kunden hinterlegt, welche Anlagen er betreut und welche Brenner verwendet werden.

Bruno Eschenmoser streicht einen weiteren Vorteil heraus: «Die Besuchsrapporte werden nun gleich elektronisch erfasst, nicht mehr auf Papier. So kann ich jederzeit ohne zusätzlichen manuellen Aufwand nachverfolgen, welche Kunden besucht worden sind und welche schon länger nicht mehr. Und wenn ein Kunde bei uns anruft, haben wir die letzten Gespräche per Knopfdruck sofort auf dem Bildschirm. Die zusätzlichen Auswertungen sind wirklich genial!»

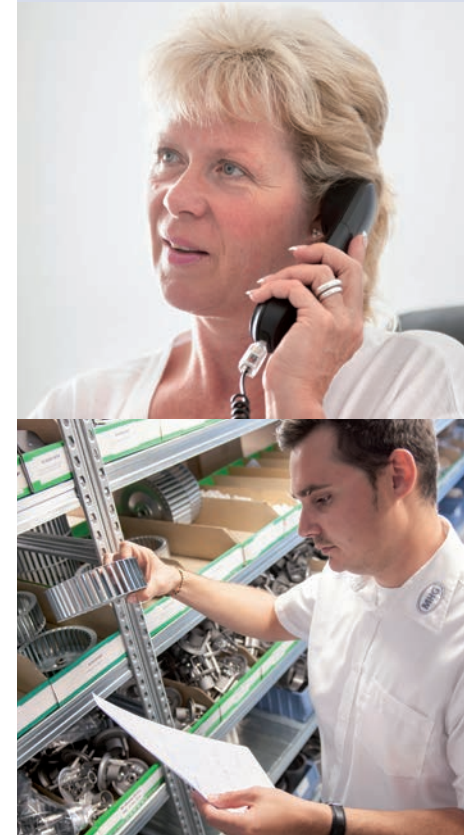
Nebenbei sparen die neuen mobilen Funktionen einigen Erfassungsaufwand, der bisher im Aussen- und Innendienst doppelt angefallen ist.

### Datensicherheit inklusive

Bei allen Vorteilen des mobilen Zugriffs behält Bruno Eschenmoser aber auch die Sicherheit seiner Unternehmensdaten im Auge. Das BusPro mit allen Daten ist lokal auf dem Server am Firmensitz installiert. Die CRM-Informationen werden auf einen Webserver in der Schweiz übertragen, auf den die Aussendienstmitarbeiter mit ihren mobilen Geräten zugreifen. Die Firmendaten sind also nicht auf den mobilen Geräten gespeichert. Ebenso läuft BusPro unabhängig von der Internetverbindung, die Innendienstmitarbeitenden können bei einem Internetunterbruch normal weiterarbeiten. Für einen allfälligen Stromunterbruch im Toggenburg rüstet sich die MHG auf Anraten ihres BusPro Partners mit einem Notstromgerät.

### 5'800 Artikel in Varianten, zweisprachig

Die knapp sechstausend Produkte (Tendenz steigend) und ihre Lieferanten inklusive Lieferalternativen in der MHG-Artikelverwaltung zeigen noch nicht die ganze Wahrheit. Sehr viele Produkte sind nämlich in zahlreichen Varianten und Spezifikationen erhältlich und diese auch im BusPro erfasst, eine Düse zum Beispiel mit verschiedenen Sprühwinkeln und Anschlüssen. Die Artikeltexte sind zweisprachig in deutsch und französisch erfasst mit Name, Kurzbezeichnung und Langtextbeschreibung, die je nach Formular auf den Beleg geschrieben werden. Im Alltag kommt





## «Das mobile BusPro hilft uns enorm.»

erschwerend dazu, dass die Kunden unterschiedliche Bezeichnungen für das gleiche Produkt verwenden. Um Verständigungsproblemen und Fehlbestellungen vorzubeugen, setzt die MHG (Heiztechnik) Schweiz GmbH in ihren Verkaufsunterlagen Explosionszeichnungen ein, eine übersichtliche Darstellung aller Einzelteile und ihrer Lage in der Komponente. MHG nutzt diese

Grafiken auch für die besonders einfache Bestellung im Onlineshop: Der Kunde klickt auf der Explosionszeichnung einfach auf das gewünschte Teil und gibt die Menge ein.

### **Mobiler 'Verkaufsladen'**

MHG Heiztechnik (GmbH) zeichnet sich gegenüber Mit-

bewerbern durch die schnelle Lieferung und ein sehr gutes Verständnis für die Wünsche der Kunden aus. Wenn ein Heizungsinstallateur ein Teil braucht, erhält er dies postwendend aus dem gut bestückten Lager zugestellt. Oder noch schneller vorbeigebracht: Das MHG Verkaufsmobil ist in der ganzen Schweiz unterwegs, mit häufig

benötigten Produkten an Bord. «Viele Kunden kennen die Routen und verlassen sich darauf, dass das MHG Mobil am Tag x bei ihnen vorbeikommt. Einige legen uns sogar einfach am Morgen einen Bestellzettel bereit und wir füllen dann in ihrer Abwesenheit ihren Bestand auf» erzählt Bruno Eschenmoser. Umso wichtiger sind die Funktionen für das online Erfassen eines Auftrages und die Abfrage der Artikeldaten, falls ein Produkt einmal nicht im Bus dabei ist und aus dem zentralen Lager geliefert werden muss.

Bruno Eschenmoser sagt klipp und klar: «Wir müssen bei unseren Kunden draussen sein und ihnen einen Top-Service bieten, nur so können wir mit den Mitbewerbern aus dem Ausland mithalten. BusPro und die TCABusProApp helfen uns dabei sehr.»

MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH

Trempe

9643 Krummenau

Telefon 071 990 09 09

info@mhg-schweiz.ch | www.mhg-schweiz.ch

BusPro-Partner:

TCA Thomann Computer Assembly AG

Werner Thomann

Pilatusstrasse 26, 5630 Muri

Tel. 056 675 40 55

www.tca-comp.ch | www.busproapp.ch



«Der Zugriff von unterwegs auf die Kunden- und Produktdaten machen unseren Verkauf und Service noch besser.»



Das Business-Programm

BusPro AG, Zürcherstrasse 12

Postfach, 8401 Winterthur

Tel 052 213 72 00

Fax 052 213 72 07

www.buspro.ch, buspro@buspro.ch