

Mit dem Kunden per Du - professionelles Adressmanagement bei LEKKERLAND



Die Lekkerland GmbH & Co. KG beliefert in Deutschland rund 60.000 Tankstellen-Shops, Kioske, Tabakwarenfachgeschäfte, Getränkemärkte, Kaufhäuser und Lebensmittelmärkte. Zum Vollsortiment zählen u.a. Süßwaren, Getränke, Tabakwaren und Telekommunikations- und Prepaid-Produkte. Im Geschäftsjahr 2004 betrug der Inlandsumsatz mehr als 5,4 Milliarden Euro.

Zentrale Herausforderung: Stammdatenmanagement mit hohem Optimierungspotential

Als 1999 die beiden damaligen Unternehmen LEKKERLAND und TOBACCOLAND fusionierten, eröffnete sich ein gewaltiges Wachstumspotential. Andererseits wurde das neue Unternehmen auch vor große Herausforderungen hinsichtlich der Verschmelzung und Harmonisierung der Geschäftsprozesse gestellt. Von besonderer Bedeutung war dabei das Stammdatenmanagement, denn nur ein integriertes, systemübergreifendes Management von Adress- und Kundendaten garantiert auf Dauer effiziente Geschäftsprozesse. Im direkten Dialog mit den Kunden bzw. Interessenten, sind es meist fehlerhafte Adressen, die teure Prozesse wie zum Beispiel CRM- oder Marketingaktionen zu kosten- und zeitintensiv werden lassen.

„Eine perfekte Adressdatenqualität ist für ein europaweit agierendes Handels- und Logistikunternehmen ein absolutes Muss,“ so Wolfgang Scheid, Senior Vice President Corporate IT bei Lekkerland. *„Unser erklärtes Ziel war es also, die Datenqualität dauerhaft zu verbessern und so den direkten Kontakt zwischen unseren Kunden, Geschäftspartnern und Lieferanten noch erfolgreicher zu gestalten.“*

Nach genauer Prüfung entschieden sich die Verantwortlichen für die Einführung des UNISERV Adressmanagement.

Der große Vorteil:

Für mySAP oder höher steht eine schlüsselfertige, von SAP zertifizierte und voll integrierte Lösung für die postalische Dublettenprüfung und fehlertolerante Suche zu Verfügung. Nach einer Präsentation mehrerer Anbieter entschied sich Lekkerland für die ComSol AG aus Frechen als UNISERV-Reseller und Partner für die Implementierung.

„Ausschlaggebend für diese Entscheidung war nicht nur das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis, so der IT-Manager Wolfgang Scheid, „sondern vor allem das Branchen Know-how der ComSol AG.“ „Hier liegt unser großer strategischer Vorteil,“ so Bernd Hellgardt, Vorstandssprecher der ComSol AG, wir haben unseren Ursprung im Handel und sind seit unserer Gründung vor fünf Jahren, bei der Implementierung konsequent auf die speziellen Interessen von Handels- und Konsumgüterunternehmen ausgerichtet.“



Haben wir Ihr Interesse geweckt?
ComSol AG Commercial Solutions
Europaallee 29, 50226 Frechen
Telefon +49.2234.964600, Telefax +49.2234.9646010
www.comsol-ag.com
e-mail: kontakt@comsol-ag.com



Reorganisation des Kundenstammes just in time

Die Einführung der UNISERV-Komponenten post (postalische Prüfung) und mail (Dublettenprüfung) in den SAP Kundenstamm bei Lekkerland stand von Anfang an unter engen Terminvorgaben, die keine „Puffer“ vorsahen. Kernziele des Projektes „Reorganisation Kundenstamm“ waren u.a. die Bereinigung und Erkennung von Dubletten sowie korrekte Kundenadressen, um in einen weiteren Schritt ein Forderungsmanagement aufzubauen. „Für dieses Projekt waren nur 10 Personentage geplant – eine große Herausforderung, wenn man die Datenmenge bedenkt (ca. 500.000 Kundenstämme) und die Tatsache, dass die Umsetzung noch vor dem Releasewechsel auf dem betagten SAP-Release 4.0B erfolgen sollte,“ so der ComSol-Vorstandssprecher. Eine weitere Herausforderung war die kundenindividuelle Steuerung der relevanten Adressfelder und flexible Änderungsmöglichkeiten. Schließlich haben mehr als 1.500 User Zugriff auf dieses System.

Das Ergebnis: schneller, hochwertiger Adresszugriff

„Noch vor der Übernahme des Adressstamms in das neue System wurden die Daten initial postalisch geprüft und um Dubletten bereinigt,“ so Wolfgang Scheid. Alle Adressen, die seit der Installation der neuen Software neu dazukommen, durchlaufen nun bereits bei der Eingabe einen genauen Prüfmodus und werden erst nach der Bereinigung und einem Dublettencheck in der Datenbank von Lekkerland abgelegt. Durch die Vereinheitlichung haben nun alle Fachabteilungen, vom Vertrieb, über Marketing bis hin zum CRM

den gleichen, schnellen und hochwertigen Zugriff auf wertvolle Kundendaten.

Erfolgreiche Zusammenarbeit auch in der Zukunft

„Die Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit der ComSol AG haben unsere Einschätzungen aus der Vergangenheit voll auf bestätigt,“ so Wolfgang Scheid. „IT-Spezialisten gibt es viele, aber nur wenige verstehen es, die branchen-spezifischen Bedürfnisse des Kunden mit einer Software in Einklang zu bringen. Für uns ist die ComSol AG der ideale Partner für diese Herausforderung.“

Mit UNISERV-tools im Adressmanagement steigern Sie Ihren Erfolg im Handel. CRM, Kundenkartensysteme, Mailing-Kampagnen profitieren von der qualifizierten Ansprache der Kunden in allen Vertriebskanälen. Insbesondere Versandhandelsunternehmen setzen schon seit Jahren erfolgreich auf ein professionelles Adressmanagement und tools von UNISERV.

Die ComSol AG ist Reseller und Integrationspartner der UNISERV GmbH - damit können Sie bei der ComSol AG eine integrierte Lösung für ein professionelles Adressmanagement mit mySAP aus einer Hand erhalten.



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

ComSol AG Commercial Solutions
Europaallee 29, 50226 Frechen
Telefon +49.2234.964600, Telefax +49.2234.9646010
www.comsol-ag.com
e-mail: kontakt@comsol-ag.com