



Die Zweygart Fachhandelsgruppe GmbH & Co. KG

Die Zweygart Fachhandelsgruppe GmbH & Co. KG ist ein Groß- und Einzelhändler aus den Bereichen Werkzeug und Beschlag, mit einem umfangreichen Sortiment an Hand-, Elektro- und Präzisionswerkzeugen, Schweißtechnik, Arbeitsschutz und Arbeitskleidung, Befestigungstechnik, Bauchemie, Betriebseinrichtung sowie Bau- und Möbelbeschlag.

In diesen Bereichen bieten wir unseren Kunden unsere Eigenmarke, sowie andere hochwertige Markenprodukte an. Momentan beschäftigt das Unternehmen mit Sitz in Gärtringen (nahe Stuttgart) ca. 300 Mitarbeiter.

Unser Außendienst ist mit einem Team von über 100 Fachverkäufern vor Ort und besonders stark in den Regionen Baden-Württemberg, Saarland, Bayern, Nordrhein-Westfalen und Hessen vertreten. Gerne begrüßen wir Sie auch persönlich in einem unserer 12 Standorte. Mit unserem umfangreichen Onlineshop www.zw24.de, runden wir unsere Leistungen für unsere Kunden ab.

Schwerpunkt Vertriebscontrolling

Die Zweygart Fachhandelsgruppe steuert bereits seit Mitte der 90er Jahre den Vertrieb mit PST-BI. Im Laufe der Zeit hat sich das Datenvolumen durch die Integration neuer Standorte deutlich erhöht.

Gewachsen sind auch die Ansprüche an ein modernes Reporting Werkzeug. Hat man zu Beginn der Zusammenarbeit lediglich Artikelgruppen ausgewertet, so sind mittlerweile Auswertungen pro Artikel und Kunde gefragt. Als Fachhändler für Werkzeuge, Beschläge, Befestigungstechnik etc. hat die Firma Zweygart ein umfangreiches Artikelsortiment von ca. 200.000 Artikeln. Die Artikel sind in Fachbereiche, sowie Artikelgruppen gegliedert.

Der Bereich Vertrieb umfasst ca. 100 Mitarbeiter, davon fast 90 Außendienstmitarbeiter,



die mit PST-BI laufend über den Status der Artikel und Kunden informiert werden.

Inhaltlich werden täglich Informationen zu aktuellen Umsätzen, auch im Vergleich zum Vorjahr und zum Plan ausgewertet. Für Steuerungszwecke und Optimierung der Deckungsbeiträge werden Margen und Roherträge verglichen.

Mit dem PST-BI MobileClient unterwegs

Zu wichtigen Kunden fahren die Verkaufsleiter zusammen mit einem Mitarbeiter aus dem Außendienst gemeinsam zum Kunden. Hierzu hat man sich bisher entsprechende Berichte gedruckt und dann vor dem Kundentermin durchgesprochen.

In 2014 wurde das Modul PST-BI MobileClient eingeführt. Dies ist als flexibles und schnelles Informationsmedium bei gleichzeitig einfacher Bedienung konzipiert. Vor einem Kundenbesuch können interaktiv die aktuellen Daten auf einem Tablet oder Smartphone angesehen werden. Bei der Firma Zweygart sind für diesen Zweck iPads im Einsatz.

Die Vorbereitung auf einen Kundentermin hat sich dadurch stark verkürzt, Listen sind weniger im Einsatz, die Daten werden online abgefragt. Potentiale lassen sich leichter erkennen, man sieht sofort was gekauft wurde und was nicht. Unmittelbar nach dem Kundentermin wird analysiert, ob die „richtigen“ Produkte platziert wurden.

Der PST-BI MobileClient hat sich mittlerweile, auch aufgrund seiner einfachen, intuitiven Handhabung, im Vertrieb der Firma Zweygart etabliert.