

meltIQ Kundenreferenz

BizTalk Server



KUNDENPROFIL: Würth Österreich

Würth ist Österreichs größter Komplettanbieter für Montage- und Befestigungsmaterial und betreut Kunden vom Ein-Mann-Betrieb bis zum internationalen Großkonzern. Die Bandbreite der Kunden spiegelt sich auch in der Branchenvielfalt wider. Vor allem Bauwirtschaft, Holz- und metallverarbeitendes Handwerk und Kraftfahrzeug-Betriebe sorgen für ein stetiges Wachstum der Würth-Gruppe. Die Würth-Gruppe ist in 86 Ländern mit über 400 Standorten weltweit vertreten. Würth Österreich beschäftigt 790 Mitarbeiter und hat 2012 einen Umsatz von rund 165 Millionen Euro erwirtschaftet. Weitere Infos unter www.wuerth.at

Haben Sie Fragen zu diesem Projekt?

Sie erreichen das meltIQ-Team per Mail unter office@meltiq.at
Für unsere Kunden sind wir gerne im Einsatz!

© 2014 meltIQ
Alle Rechte vorbehalten. Diese Fallstudie dient ausschließlich Informationszwecken.
Winterer GmbH gibt in dieser Zusammenfassung keine ausdrücklichen oder stillschweigenden Garantien ab.

Zufriedene Kunden

durch flexiblen Datenaustausch bei Würth Österreich

„Wir können dank meltIQ individuell und rasch auf die Wünsche unserer Kunden eingehen. Das spart intern wertvolle Ressourcen und hebt uns entscheidend vom Markt ab.“

Thomas Jappel | Leiter Marketing, Würth Österreich

Ausgangssituation: Wachsende Kundenanforderungen und langwierige Fehlersuche

Mit dem BizTalk Server bietet Würth seinen Kunden eine Plattform zum elektronischen Datenaustausch. Der BizTalk Server unterstützt die elektronische Abwicklung, automatische Erfassung und Zusendung von Dokumenten wie Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen u. v. m. Auch beim Würth-Online-Shop kommt der BizTalk Server zum Einsatz. Eigens programmierte Applikationen sorgen dafür, dass sämtliche Formate von Dokumenten erkannt werden und der Kunde sein gewohntes System weiter verwenden kann. *„Vor unserer Zusammenarbeit mit meltIQ gab es nur wenige Anforderungen an uns im Bereich Kundenanbindungen. Unsere Mitarbeiter hatten noch kein sehr tiefgehendes Know-how im BizTalk-Bereich und es wurde wenig dokumentiert. Eine laufende Überwachung fehlte. Eine Fehlersuche nahm oft mehrere Tage in Anspruch. Seit einigen Jahren beobachten wir den Trend, dass immer mehr Kunden nach elektronischer Anbindung fragen, für viele ist dies die Voraussetzung für eine Zusammenarbeit. Da uns intern Know-how und Ressourcen fehlten, um diesem Trend gerecht zu werden, haben wir uns 2009 für die Zusammenarbeit mit meltIQ entschieden“*, erklärt Marketingleiter Thomas Jappel von Würth Österreich.

Umsetzung: Flexibler Zugang zum BizTalk Server für alle Kunden

Würth ist es ein großes Anliegen, Kunden im Prozessbereich zu entlasten, da bei Verbrauchsmaterialien hohe Prozesskosten geringen Materialkosten gegenüberstehen. Die Anbindung an den BizTalk Server soll deshalb so einfach und flexibel wie möglich sein. Die von meltIQ programmierten Lösungen orientieren sich an den Bedürfnissen der Würth-Kunden. Mitarbeiter von Porsche beispielsweise können über den BizTalk Server einen Würth-Katalog abrufen und alle Bestellungen werden automatisch entgegengenommen. Das funktioniert über den Porsche internen Webshop, der mit dem BizTalk Server verknüpft ist. Mit Branchenlösungen für Handwerker bis zu individuellen Applikationen für Großkunden kann Würth Österreich nun optimal auf jeden Kunden eingehen.

Kundennutzen: Hohe Servicequalität und schnelle Reaktionszeiten

„Die Unterstützung durch meltIQ bietet uns entscheidende Vorteile: Fehler werden rasch behoben, die Anbindung neuer Kunden wird schnell und in hoher Qualität umgesetzt und die von meltIQ entwickelte Überwachungssoftware spart uns Zeit und Kosten“, fasst Thomas Jappel zusammen. Je nach Auftrag kommt ein unterschiedlich großes Team von meltIQ zum Einsatz. Eine Flexibilität, die sich durch hohe Kundenzufriedenheit und geringe Fehlerquoten sehr positiv auf das Kerngeschäft von Würth Österreich auswirkt.

Weitere Referenzen finden Sie unter: www.meltiq.at/referenzen