

Erfolgsgeschichten

weitere Erfolgsgeschichten unter erfolgsgeschichten.topix.ch

Topix-Erfolgsgeschichte Nr. 21: ANTALIS AG, Lupfig

Antaworld – Die Antalis Cross-Selling App

Antalis ist die führende europäische Grosshandelsgruppe für den Vertrieb von Kommunikationsträgern in den Bereichen Papier, Verpackungen und visuelle Kommunikation. Das Unternehmen ist in 41 Ländern tätig und verfügt über mehr als 123 Distributionszentren. Antalis bietet eine der umfangreichsten und diversifiziertesten Produktpaletten und Lösungen auf dem Markt. In Bezug auf Individualität, Kompetenz und Logistik bietet Antalis seinen Kunden allerhöchstes Dienstleistungsniveau.

Herausforderung

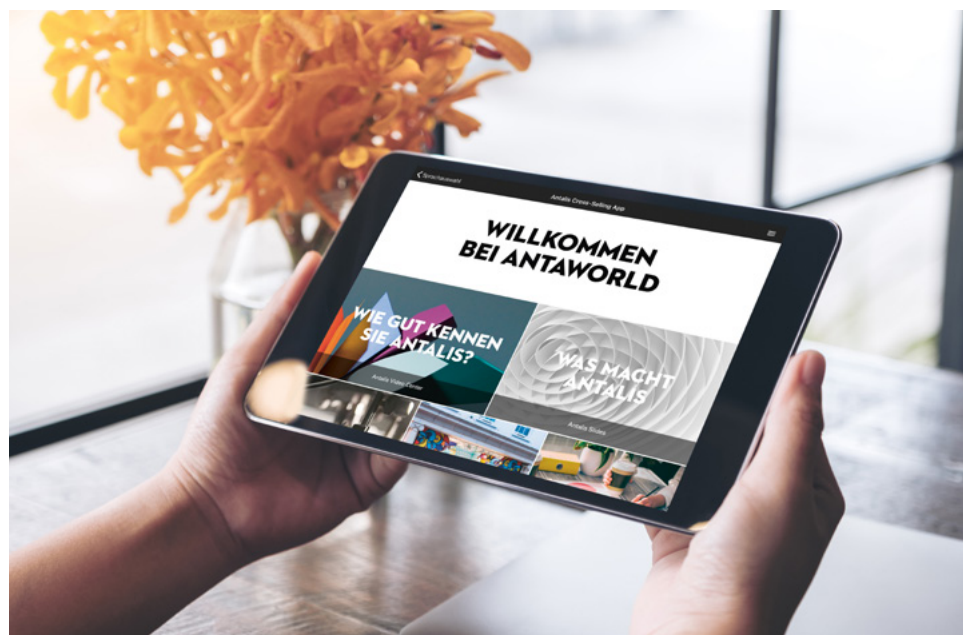
Antalis wird auf dem Markt als spezialisierter Papierhändler, aber nicht immer als Gesamtdienstleistungsanbieter erkannt. Angeboten werden auch Verpackungsmaterialien, visuelle Kommunikationsprodukte wie Lamine, Banner, Textilien und Leinwände, Selbstklebeprodukte, Bürobedarf und Hygieneprodukte.

Bei einem so breiten Produktportfolio ist es nachvollziehbar, dass sich die Vertriebsmitarbeiter oft nicht wohl dabei fühlen, das gesamte Sortiment zu präsentieren, weil sie dieses nicht in allen Aspekten beherrschen.

Bis vor kurzem nutzten die Antalis-Vertriebler eine Vielzahl von gedruckten Unterlagen aus allen Produktbereichen, um ihr Produktportfolio zu präsentieren. Durchaus logisch, wenn man Papier verkauft. Jedoch stellte sich heraus, dass sie mit dem umfassenden Angebot nicht adäquat Cross-Selling betreiben konnten.

Vorgehensweise

Bereichsübergreifendes Verkaufen war der Hauptgrund, warum Antalis Schweiz in die Evaluation einer Mobile App für seine etwa 50 Vertriebsmitarbeiter eintrat. Ursprünglich gab es grössere Vorbehalte gegen die Idee einer App,



«Antaworld» hat einen sehr klaren Aufbau und ist einfach in der Handhabung. Dadurch entfällt grosser Schulungsaufwand.

« Antalis wird heute noch mehr als eine dynamische Organisation angesehen. »

Janine Hurschler-Baumeler, Leiterin Marketing Antalis AG Schweiz

da man sich nicht vorstellen konnte, gerade Papier ohne Papier zu verkaufen. So beschloss Antalis, eine Umfrage durchzuführen, um die Bedürfnisse der Vertriebler besser zu verstehen. Basierend auf diesen Ergebnissen wurde das Konzept der App entwickelt: Welche Inhalte sollten verwendet werden, wie sollten diese Inhalte strukturiert sein und wie sollten die verschiedenen Marktsegmente angesprochen werden.

Die Antaworld App

Antalis arbeitete mit verschiedenen Partnern zusammen, um ihre App zu entwickeln. Dosenfood und Toughmedia waren für das Konzept verantwortlich, Dosenfood entwickelte das Look-and-feel und den Inhalt, Topix unterstützte Dosenfood und Toughmedia bei der Entwicklung und Bereitstellung der App.

Da Cross-Selling der hauptsächliche Fokus war, wurden Browse Pages zur Präsentation der Inhalte verwendet. Es wurden spezifische Kapitel geschaffen, um die Antalis-Welt kennenzulernen und die verschiedenen Produktgruppen klar und einfach darzustellen. Es wurden bis zu 4 verschiedene Browse-Page-Ebenen eingesetzt, ohne dass der detaillierte Portfolio-Überblick verloren ging. Videos bereichern die Firmenpräsentation und die Portfolio-Übersicht an.

Ein weiterer Aspekt der App ist die Menge an detaillierten technischen Informationen, die verfüg-

bar und immer auf dem neuesten Stand sind. Neben der Möglichkeit, mit Hilfe der App einfach und schnell individuell und vernetzt Produkte und Services zu präsentieren, war dies eine der wichtigsten Verbesserungen gegenüber den gedruckten Präsentationunterlagen.



Um die App noch attraktiver zu machen, wurde die Möglichkeit geschaffen, dem Kunden während oder nach einem Besuch direkt die gewünschten Unterlagen und Broschüren per E-Mail zu schicken. Topix integrierte dazu eine spezielle HTML-Funktion, welche mit dem zentralen Asset Management verbunden ist. Diese und andere Funktionen machen die App mehr zu einem Handwerkzeug und nicht nur zu einer Präsentationslösung.

Ein weiteres Extra ist der News-Bereich. Früher waren die Mitarbeiter nicht immer über die letzten News zu neuen Produkten oder über unternehmensinterne Nachrichten informiert. Alle Neuig-



Die App wird als Browserversion auch vom Innendienst verwendet, da sie schnell und einfach einen vollständigen Überblick über das Produktportfolio mit allen preislichen und technischen Informationen bietet.

« Diese App vereinfacht unser Cross-Selling, da alle Informationen an einem Ort gebündelt sind. »

Denis Heiniger, Leiter Business Development Antalis AG Schweiz

keiten sind nun in der App verfügbar und können optional per Push-Benachrichtigung aktiv angekündigt werden.

Das gesamte Team brauchte ein Jahr vom Projektstart bis zum produktiven Einsatz der App. 6 Monate davon entfielen auf die Entwicklung des Inhalts und der App inklusive mehrerer Testzyklen.

Vorstellen der App

Die App ersetzt nicht alle vorhandenen Präsentationsmaterialien, ist aber zum unentbehrlichen Arbeitswerkzeug für jede Präsentation geworden. Die App hat eine zentrale Rolle eingenommen und



hilft, das Gespräch zu führen und die Aufmerksamkeit des Kunden auf zusätzliche Produkte zu lenken.

Als Antalis die App den Vertriebsmitarbeitern vorstellte, wurde u.a. die Argumentationssicherheit und Aktualisierbarkeit der Inhalte herausgestrichen. Alle Preise, Promotionen, technische Daten etc. sind immer auf dem neuesten Stand. Die App gibt den Vertrieblern gebündelte Unterstützung und Sicherheit im Verkaufsgespräch bei weniger vertrauten Produktgruppen. Zudem erleichtert die App, die Ziele im Bereich Cross-Selling zu erreichen.

Wie wurde das neue Arbeitsmittel aufgenommen?

Die ersten Reaktionen nach 3-monatiger Nutzung der App übertrafen die Erwartungen. Vertriebsmitarbeiter arbeiten gerne mit der Antaworld App. Die Vorbereitungszeit für Kundenbesuche wird erleichtert, sie müssen nicht mehr eine Menge unterschiedlichste Dokumentationen mit sich führen. Der Mix aus gedruckten und digitalen Präsentationsmedien bildet eine wunderbare Symbiose.



Die Möglichkeit, Dokumentationen direkt per E-Mail zu versenden, hat den Aufwand für administrative Arbeiten reduziert. Der Innendienst erhält eine Kopie dieser Nachrichten, was seine Arbeit ebenfalls vereinfacht. Er kann sich auf die Erstellung von Angeboten konzentrieren, ohne dass zuerst alle Unterlagen zusammengesammelt werden müssen.

Es stellte sich zudem heraus, dass die App schnell auch vom Innendienst verwendet wurde, wenn mehr Informationen über bestimmte Produkte erforderlich sind. Grund: Die App bietet einen vollständigen Überblick über das Portfolio mit allen technischen und preislichen Informationen. Der Zugriff erfolgt am Arbeitsplatz einfach über die Browserversion.

Der News-Bereich ist auch sehr beliebt, obwohl er ursprünglich ohne spezielle Zweckbestimmung hinzugefügt wurde. Die Mitarbeiter sind nun gebündelt über das Geschehen im Unternehmen informiert.

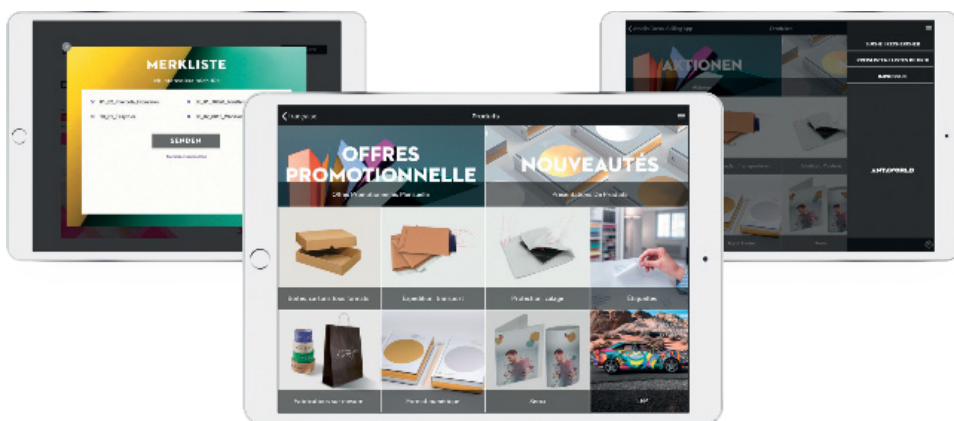
Früh im Projekt entschied man sich aus den folgenden Gründen für Twixl Publisher:

- ✓ Sehr gut geeignet für Tests.
- ✓ Es ist keine Programmierung erforderlich.
- ✓ Es ist sehr einfach, den Inhalt und die Oberfläche der App zu aktualisieren.
- ✓ Sehr einfache Bedienbarkeit.
- ✓ Die Tutorials sind einfach und sehr praxisorientiert.
- ✓ Sehr guter Kontakt zum lokalen Partner Topix.
- ✓ Es ist möglich, die App im Web zu veröffentlichen.

« Cross-Selling macht mit dieser App Spass. Ich benutze die App immer gerne und bin stolz darauf, Teil eines modernen und dynamischen Unternehmens zu sein. »

Thomas Wunderli, Key Account Manager Antalis AG Schweiz

So erfüllt die Antaworld App die Erwartungen und schafft sogar einige zusätzliche Vorteile, die ursprünglich nicht erwartet wurden. Ein vielversprechender Anfang und ein Business Case, der in Zukunft bei Antalis auch in anderen Ländern eingesetzt werden soll. 



Die Merkliste mit den Links zu den gewünschten Dokumentationen kann direkt per E-Mail versandt werden und entlastet den Innen- und Aussendienst erheblich.



T O P I X

Über Topix AG

Die Topix AG, mit Sitz in St. Gallen, wurde 1989 gegründet und ist eine führende Anbieterin von IT-Lösungen für die Medienproduktion. Als Spezialistin in diesem Bereich bietet die Topix AG Strategien, Lösungen und Dienstleistungen für Agenturen, Mediendienstleister, Druckereien, Verlage, Marketing- und Kommunikationsabteilungen mittlerer und grosser Unternehmen.

Ein Team von zwölf Spezialisten bietet Leistungen in den Bereichen Automatisierung, Kollaboration, Prozessoptimierung, Medienverwaltung, Verlagslösungen und IT-Infrastruktur.

Topix AG

Bildstrasse 5
CH-9015 St. Gallen
+41 71 313 80 40
www.topix.ch

antalis ^{EM}
Just ask Antalis

Über ANTALIS AG

Antalis ist die führende europäische Grosshandelsgruppe für den Vertrieb von Kommunikationsträgern in den Bereichen Papier, Verpackungen und visuelle Kommunikation. Zudem bietet das Unternehmen Logistik-Gesamtlösungen an. Es zeichnet sich durch umfassende und kundenorientierte Dienstleistungen, eine grosse Fachkompetenz und jahrelange Erfahrung aus. Antalis ist an der französischen Börse gelistet.

Die Antalis AG Schweiz ist eine Tochtergesellschaft der Antalis Gruppe. Haupt- und Managementsitz sowie Beratung und Verkauf der Antalis AG Schweiz befindet sich in Lupfig. In Meyrin im Kanton Genf befindet sich die Filiale für die Westschweiz.

ANTALIS AG

Industriestrasse 20
CH-5242 Lupfig
+41 56 464 51 11
www.antalis.ch

ANTALIS SA

9, rue de Veyrot
CH-1217 Meyrin 1
+41 22 780 11 11