

Low-Code-Lösung für den internationalen Vertrieb

Berliner Messgeräte-Hersteller KNAUER ersetzt Excel-Tabellen durch Eigenentwicklung mit Ninox



Die KNAUER Wissenschaftliche Geräte GmbH in Berlin-Zehlendorf ist ein mittelständisches Familienunternehmen in zweiter Generation. Mit rund 150 Mitarbeiter*innen entwickelt und produziert KNAUER hochwertige Labormessgeräte für die Pharma- und Life-Sciences-Industrie. Der Vertrieb erfolgt über Distributoren weltweit in über 80 Länder. Zu den Kunden zählen Universitäten und Unternehmen vom Startup bis zum Weltkonzern.



 www.knauer.net

CHALLENGE

Excel-Listen und Datenaustausch als Dauerbaustelle

Der Produktkatalog von KNAUER umfasst über 20.000 Artikel, aus denen für die Kunden bedarfsgerechte Lösungen zusammengestellt werden. Die Verwaltung des umfangreichen Datenbestandes erfolgte lange Zeit über Excel-Listen mit zusätzlichen VBA-Scripten, was einen hohen Aufwand beim Datenaustausch mit Vertriebspartnern erforderte und immer wieder zu Problemen mit verschiedenen Programm- und Dateiversionen führte. Die von KNAUER als Alternative zum Excel-Provisorium geprüften Softwarepakete lagen alle im sechsstelligen Preisbereich, hätten aber nur einen Teil der Anforderungen abgedeckt. Durch einen Mitarbeiter stieß man auf Ninox - und entwickelte damit eine eigene Lösung.

Komplette Vertriebssteuerung mit Ninox

Der „KNAUER Sales Navigator“, wie die Lösung im Unternehmen genannt wird, wurde von der Vertriebsabteilung vollständig in Ninox entwickelt und deckt alle relevanten Bereiche ab. Ausgangspunkt war die Preisliste, welche zuvor bei jeder Änderung per E-Mail an alle Beteiligten versendet werden musste. Nun haben viele Vertriebspartner über die Cloud direkten Zugriff darauf. Mittlerweile wird der gesamte Händler-Vertrieb mit dem KNAUER Sales Navigator gesteuert: Produktdatenbank, Lead- Management, Projektmanagement, OEM-Ersatzteilkataloge, Dokumentenmanagement - alles läuft über Ninox.

Aktuell nutzen knapp 60 Mitarbeiter und Vertriebspartner von KNAUER die cloud-basierte Ninox-Lösung, sowohl im Browser als auch mit den Apps für Mac, iPad, iPhone und Android. Jeden Monat kommen durchschnittlich zwei weitere Nutzer dazu.

Schlüsselfunktionen

- ✓ Produktdatenbank
- ✓ Dokumentenmanagement
- ✓ Lead-Management

Vorteile

Entscheidender Vorteil ist für KNAUER der Low-Code-Ansatz von Ninox, der die zeit- und kostenintensive Abstimmung zwischen Anwendern und Entwicklern überflüssig macht. Mit Ninox findet die Entwicklung jetzt direkt in der Fachabteilung statt, praktische Erfahrungen aus dem Arbeitsalltag fließen permanent in den Entwicklungsprozess ein. Auf diese Weise entstand mit dem KNAUER Sales Navigator eine individuelle Vertriebslösung, die exakt auf die Bedürfnisse im Hause zugeschnitten ist und sich auch zukünftigen Anforderungen anpassen lässt. Die gemeinsame Nutzung der cloud-basierten Datenbank ermöglicht es KNAUER, in enger Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern noch bessere Lösungen für die Kunden zu finden. Die Motivation aller Beteiligten zur Nutzung und Weiterentwicklung der Ninox- Lösung ist sehr hoch.

20.000+

ARTIKEL

150+

MITARBEITER

80+

VERTRIEBSLÄNDER



„Die Performance von Ninox ist beeindruckend, so etwas kennen wir nicht mal von sehr teuren SQL-Datenbanken“

Carsten Losch
Head of Worldwide Sales

Get in touch

ninox

 ninox.com

 support@ninox.com

Ninox is a collaborative, cloud-based platform for business teams. We empower users to build business applications and automate back office workflows with drag and drop tools.