

## «Uns verbindet eine partnerschaftliche und konstruktive Zusammenarbeit.»

### Bei der Fuchs-Movesa AG ist CRM immer Chefsache!



Reto Guidi

Dass CRM eine wichtige und nicht zu unterschätzende Disziplin eines jeden Unternehmens ist, hat Reto Guidi, Head X-BIONIC und Mitglied der Geschäftsleitung der Fuchs-Movesa AG, schon lange gewusst. So arbeitete er denn auch schon kurz nach seinem Eintritt in das Unternehmen rasch auf eine gesamtheitliche und optimierte CRM-Lösung hin.

Das Ziel zur Umsetzung der dafür notwendigen Prozesse und Systeme wurde umgehend zur Chefsache erklärt. Nach eingehender Prüfung der Funktionen sowie Besuchen bei Referenzkunden wurde **Winoffice Prime** als perfekte Lösung für die Fuchs-Movesa AG ausgewählt und gemeinsam mit der Winoffice AG in allen betroffenen Bereichen eingeführt.

So wurde **Winoffice Prime** in einer ersten Phase als Instrument für das Kontakt-Management des Aussendienstes und zur mittleren Verkaufssteuerung der Händler eingesetzt und danach in weiteren Schritten auf die Bereiche Reporting und Aussendienststeuerung ausgeweitet. Die **Winoffice Prime** iPhone App ermöglicht heute sogar den mobilen Zugriff auf freigegebene Daten.

Heute sind die Unternehmensaktivitäten der Fuchs-Movesa AG dank optimierter Prozesse und **Winoffice Prime** transparenter und Erfolg ist schneller messbar. Ein weiterer Pluspunkt ist die Eliminierung von Systeminseln und Datenredundanzen, da sämtliche Daten zentral von **Winoffice Prime** verwaltet werden. Jeder Mitarbeiter kann nun jederzeit über die für ihn individuell zugänglich gemachten Daten in Echtzeit verfügen und mit diesen arbeiten, vom Lagermitarbeiter bis hin zur Geschäftsleitung.

Für ein Unternehmen wie die Fuchs-Movesa AG, das sich nicht nur zur Aufgabe gemacht hat, Kundenbedürfnisse schnell zu erkennen und zu befriedigen, sondern sich auch der strukturellen Entwicklung zu stellen, ist **Winoffice Prime** ein wichtiger Schlüssel zur Verwirklichung dieser Ziele.

### Gemeinsam in die Zukunft schauen



Reto Guidi freut sich über die partnerschaftliche und konstruktive Zusammenarbeit die beide Unternehmen heute miteinander verbindet. In Zukunft ist ein weiterer Ausbau dieser Zusammenarbeit geplant, wobei auch die Bereiche Finanzsteuerung, Einkauf und das Kampagnen-Management eingebunden werden sollen. So kann **Winoffice Prime** einen grossen Teil dazu beitragen, die Leistungen des Unternehmens zu optimieren.



### Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle!

Als Grossdistributor in den Bereichen Bike-Parts, Outdoor und Sports kann sich die Fuchs-Movesa AG seit ihrer Gründung im Jahre 1996 an einem grossen, stetig wachsenden Kundenstamm erfreuen.

Mit über 14.500 Artikeln im Sortiment beliefert das Unternehmen mittlerweile 1.800 Fahrrad-Fachhändler und Sportgeschäfte in der gesamten Schweiz.

Im Jahre 2002 hat die Fuchs-Movesa AG zudem die Distribution von Shimano in der Schweiz übernommen und ist unter anderem auch für den Vertrieb von Marken wie X-BIONIC, X-SOCKS, Dainese, Selle Italia, VDO und Sigma verantwortlich.

Die rund 50 Mitarbeiter des Unternehmens sind allesamt engagierte Mitdenker die sich mit ihrem fundierten Wissen und ihrer Erfahrung für die Unternehmensziele und Wünsche der Kunden einsetzen. Deshalb stehen bei der Fuchs-Movesa AG die Kundenbedürfnisse und die Kundenzufriedenheit immer an erster Stelle.

Fuchs-Movesa AG  
Hübelacherstrasse 7  
CH-5242 Lupfig  
[www.fuchs-movesa.ch](http://www.fuchs-movesa.ch)



# next generation business software

**Winoffice AG**

Oberneuhofstrasse 5

CH-6340 Baar

Telefon: +41 (0)41 769 80 00

Fax: +41 (0)41 769 80 01

E-Mail: [info@winoffice.ch](mailto:info@winoffice.ch)

Internet: [www.winoffice.ch](http://www.winoffice.ch)