

## «Der Einsatz von Winoffice Prime ist die pure Freude.»

### Die Winoffice AG erfüllt unsere Wünsche zur vollsten Zufriedenheit



Marcel Koller

Die Zusammenarbeit mit der Rigips AG begann im Jahr 2006 mit einer Herausforderung, denn während der Evaluation eines neuen CRM-Systems befand sich die Rigips AG gerade in einer Fusionsierungsphase. Es galt also, nicht nur die Anforderungen an ein modernes Verkaufs- und Marketing-Werkzeug zu erfüllen, sondern gleichzeitig auch zwei verschiedene Datenbestände auf einer einzigen Plattform zusammenzuführen. Die Winoffice AG löste diese Aufgabe schnell und unkompliziert.

So konnte sie mit der Prime Business Engine überzeugen und sich gegen ihre Mitbewerber durchsetzen.

«Gerade der Einsatz von **Winoffice Prime** im Verkauf ist die pure Freude», schwärmt Verkaufsleiter Marcel Koller. So können die Aktivitäten des Marketing Instrumentariums mit Winoffice Prime gezielt gesteuert werden - vom Mailing Versand bis zur Termindisposition der Aussendienstmitarbeiter. Diese Optimierung zeigte schon kurz nach der Einführung schnell Wirkung und die Rigips AG konnte seither einen deutlichen Kundenzuwachs verzeichnen.

Durch die problemlose Integration von **Winoffice Prime** mit den Funktionen des ERP Systems ist es der Rigips AG nun auch möglich, Kundenpotenziale rascher zu ermitteln und mit dem Aufwand für deren Ausschöpfung zu vergleichen. Zum Beispiel kann anhand des effektiven Auftragseinganges genau ermittelt werden, wie erfolgreich eine in **Winoffice Prime** geführte Kampagne war und in welchem Verhältnis Aufwand und Nutzen zueinander stehen. Baubeschriebe können analysiert, optimal offeriert und in Statistiken überwacht werden.

Einen weiteren Pluspunkt sammelt **Winoffice Prime** im Kundendienst. Hier können zum Beispiel eingehende Reklamationen lückenlos verwaltet und bearbeitet werden. Das erhöht nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern ermöglicht der Rigips AG auch eine ständige Verbesserung der Produkt- und Service Qualität.

### Kundenwünsche werden schnell und professionell umgesetzt



Die Winoffice AG bietet dazu einen sehr guten Support, der in der Lage ist, Kundenwünsche schnell und professionell umzusetzen. So kann sich die Rigips AG über eine ständige Aktualisierung und Anpassung von **Winoffice Prime** an ihre Bedürfnisse freuen. «Wir sind sehr zufrieden», betont Marcel Koller.



### Hochwertige Produkte für den Trockenbau!

Gips ist wohl einer der ältesten und zugleich modernsten Baustoffe der Welt und im Baugewerbe absolut unverzichtbar. Die Rigips AG zählt zu den führenden Lieferanten für den Trockenbau und ist mit acht Standorten in der ganzen Schweiz vertreten.

Die Rigips AG ist ein Tochterunternehmen des weltweit tätigen Saint-Gobain Konzerns und global führend in der Entwicklung und Vermarktung von Gipsprodukten. Die Rigips AG kann auf mittlerweile über 90 Jahre Erfahrung in diesem Marktsegment zurückblicken.

Heute sorgen rund 170 kompetente und motivierte Mitarbeiter für qualitativ hochwertige und innovative Produkte. Von der weltberühmten Rigips-Platte bis hin zu modernsten Trockenbaumaschinen liefert die Rigips AG heute alles rund um das Thema Trockenbau.

Zudem sorgt der gute Service, wie z. B. eine durchorganisierte Baustellenlogistik, für eine permanent hohe Kundenzufriedenheit.

Rigips AG.SA  
Gewerbepark  
Postfach  
5506 Mägenwil AG  
www.rigips.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)