



Niederer Schneider AG

Branche

Chemie, Öl, Fette,
Industriebedarf, Pharma

Haupttätigkeit

Handel
Dienstleistung

Hauptkunden

Unternehmen

Anzahl User

12



**NIEDERER
SCHNEIDER AG**
SEIT 1903

Ausgangslage

Die Niederer Schneider AG ist spezialisiert in der Distribution, dem Handel und der Produktion von chemischen und mineralischen Spezialprodukten. Das Unternehmen verzeichnet mit seiner hohen technologischen Lösungskompetenz beeindruckende Wachstumsraten und war auf der Suche nach einer Lösung für das stark steigende Datenvolumen und den wachsenden Digitalisierungsdruck.

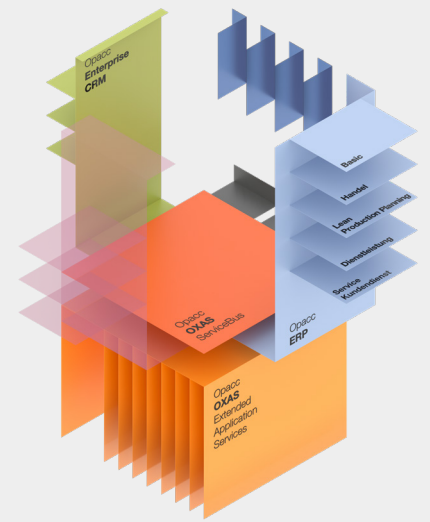
Lösung

Mit Opacc Enterprise CRM realisierte man ein vollständig ins ERP integriertes CRM-System. Von der Idee bis zu den ersten Tests einer Opacc Enterprise CRM Standardinstallation dauerte es nur drei Monate. Verschiedenste Spezialfunktionen wurden ebenfalls integriert - für den Innen- und Aussendienst und die effiziente Digitalisierung der Kundenbeziehungen.

Nutzen

Opacc Enterprise CRM erleichtert die Arbeit in vielen Bereichen. Alle Mitarbeitenden haben jederzeit Zugriff auf die gleichen Daten. Alle bisher analogen Schnittstellen zwischen Aussen- und Innendienst konnten erfolgreich digitalisiert werden. Das Resultat: Die Digitalisierung ist gelungen und Opacc Enterprise CRM stösst bei den Nutzenden auf hervorragende Akzeptanz.

«Die Chemie muss stimmen - zwischen Software und Anwendern als auch zwischen ERP- und CRM-System. Wir haben unsere Ziele mit dem neuen CRM von Opacc übertroffen und sogar mehr Prozesse digitalisiert, als wir geplant hatten»



Produktiv seit 1996

OXAS

ERP

CRM

CloudCenter

Key-Features

Abrufaufträge | Chargen-Management | Dokument-Management | Enterprise Search | Groupware-Integration | Kampagnen-Management | Office-Integration | Preis-/Mengen- und Verpackungseinheiten | Produkt Nachverfolgung | Sammel-Verrechnungen | Verkaufschancen

Opacc

Extended
Enterprise
Software

Die perfekte Chemie mit Opacc Enterprise CRM und Opacc ERP

Das Kerngeschäft der Niederer Schneider AG in Winterthur-Seuzach besteht in der Distribution, dem Handel und der Produktion von chemischen und mineralischen Spezialitäten. Das Unternehmen hat Kunden auf der ganzen Welt und verzeichnet beeindruckende Wachstumsraten. Eine effiziente Softwarelösung für das stark steigende Datenvolumen und den wachsenden Digitalisierungsdruck war gefragt. Dank Opacc stimmt jetzt die Chemie auch in Sachen CRM und ERP perfekt. Die Enterprise Software von Opacc sorgt für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Geschäftsprozesse.

Von der Pharmaindustrie zu kommunalen Kläranlagen

Niederer Schneider AG, vormals Schneider Umwelttechnik AG, kann auf eine stolze Firmengeschichte zurückblicken. Seit 2022 hat sich die Firma von der deutschen LEHOSS Gruppe getrennt und ist heute selbständig. Sie bieten ihrer globalen Kundschaft durch die flexible Kombination von Distribution, Handel und Produktion ein breites Portfolio an chemischen und mineralischen Spezialitäten. Zu diesem Angebot gehören die persönliche Beratung und individuell angepasste Dienstleistungen. Niederer Schneider AG, hat sich auf den B2B-Handel mit Produkten für die Aufbereitung von Flüssigkeiten und Gasen spezialisiert. Zu den Kunden zählen verschiedenste Firmen und Organisationen

Niederer Schneider AG

Breitenstrasse 16b
8500 Frauenfeld
Tel +41 52 235 24 24
info@n-schneider.ch
www.n-schneider.ch



- von der Pharmaindustrie bis hin zu kommunalen Kläranlagen. Geschäftsführer Simeon Niederer weiss, dass sich die Rahmenbedingungen im Handel durch die Digitalisierung stark verändert haben. Die Kunden hätten heute einen grösseren Informationsbedarf und das tägliche Datenvolumen sei stark angestiegen - unter anderem als Folge des rasanten Wachstums mit einer Verdreifachung des Auftragsvolumens. Auch der Digitalisierungsdruck im Sinn einer durchgängigen Nutzung zentraler Daten und einer integrierten Prozessunterstützung nahm zu.

Schnellere Auftragsabwicklung, weniger Fehler

Erfolg verpflichtet. Unter diesem Motto wollte man bei Niederer Schneider AG sicherstellen, dass trotz des schnellen Wachstums alle Prozesse zur besten Kundenzufriedenheit funktionieren. Dazu braucht es vor allem aktuelle und transparente Daten, auf die man sich verlassen kann. Die Bedeutung einer zentralen Stammdatenpflege war und ist bis heute unbestritten, in der Praxis aber oft eine komplexe Angelegenheit. Daten können aus verschiedenen Quellen stammen

und an mehreren Orten parallel erfasst, genutzt und verwaltet werden. Bei Niederer Schneider AG sollten Aussendienst, Innendienst, Administration, Buchhaltung und Management Zugriff auf eine einheitliche Datenbasis bekommen und diese einfach und mobil jederzeit nutzen können. Oder wie Simeon Niederer erklärt: «Keine Schnittstellen mehr in der Stammdatenpflege, alles nur noch in einer einzigen Datenbank». Die Schnittstellenproblematik zwischen ERP und CRM war dabei der zentrale Knackpunkt und konnte trotz verschiedener Ansätze nicht wunschgemäss umgesetzt werden - bis man während einer Opacc Kundenveranstaltung von Opacc Enterprise CRM hörte. Die Idee eines vollständig ins ERP integrierten CRM-Systems war auf einmal Realität. Innerhalb von nur drei Monaten begann Niederer Schneider AG mit den ersten Tests auf Basis einer Standardinstallation von Opacc Enterprise CRM. Im Mittelpunkt des Lösungskonzepts standen ganz klar die Aussen- und Innendienstmitarbeitenden. Die Erstellung von Offerten und Besuchsberichten nimmt dabei eine besonders wichtige Rolle ein.

Fazit

Für die Niederer Schneider AG hat sich das Warten auf die passende Lösung gelohnt. Die Chemie zwischen der Software und den Anwendern als auch zwischen dem ERP und dem CRM stimme, hält Simeon Niederer zufrieden fest. Aussendienstmitarbeitende können alle Kundenstammdaten direkt eröffnen und ihre Besuchsberichte sind mit den jeweiligen Kundeninformationen verknüpft. Das frühere Verteilen von Besuchsberichten gehört endgültig der Vergangenheit an. Kein Wunder stösst Opacc Enterprise CRM allseits auf grosse Akzeptanz. Die Software erleichtert die Arbeit in vielen Bereichen, denn alle Mitarbeitenden haben jederzeit Zugriff auf die gleichen Daten. Die bisherigen analogen Schnittstellen zwischen Aussen- und Innendienst konnten erfolgreich digitalisiert werden. Simeon Niederer: «Wir haben unsere Ziele mit dem neuen CRM von Opacc übertroffen.»