



Perfekt für den Außendienst: Würth Deutschland setzt auf flexible, robuste und ausdauernde 2-in-1-Geräte von Toshiba

Stand: August 2017

Die Adolf Würth GmbH & Co. KG ist marktführender Spezialist im Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial in Deutschland. Bis Ende 2016 ersetzte das Unternehmen 1.100 Notebooks seiner Außendienst-Mitarbeiter durch flexible 2-in-1-Geräte der Toshiba Portégé Z20t-Serie, die sich als Notebook wie auch als Tablet einsetzen lassen. In diesem Jahr folgen noch weitere 1.600 Geräte für den Vertrieb. Die zuverlässigen Toshiba Portégé Z20t-Modelle kombinieren Leistung mit langer Akkulaufzeit und hoher Verfügbarkeit. Damit können die Würth Deutschland Mitarbeiter im Außendienst bei den Kunden vor Ort effizient über die zentrale Vertriebs-App 1Plus arbeiten.

Notebooks im Außendienst zu langsam und an den Grenzen ihrer Kapazität

Die Adolf Würth GmbH & Co. KG, das deutsche Mutterunternehmen der Würth-Gruppe, hat sich auf den Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial für über 540.000 Kunden aus Handwerk, Bau und Industrie spezialisiert. Das Portfolio des Unternehmens umfasst mehr als 125.000 Produkte, von Schrauben über Dübel bis hin zu Werkzeugen. Rund 3.200 Außendienst-Mitarbeiter betreuen die Kunden vor Ort. Zentrales Arbeitsmittel des Vertriebs ist die selbst entwickelte App 1Plus, die alle Prozesse rund um die Auftragsabwicklung abdeckt.

Die Anwendung umfasst den kompletten Produktkatalog von Würth Deutschland mit Datenblättern, technischen Informationen, Bildern und Videos. Darüber hinaus bietet 1Plus vorkonfigurierte Angebote für Kunden aus den verschiedenen Marktsegmenten sowie Hinweise für mögliche Zusatzverkäufe. Der Produktkatalog wird wöchentlich aktualisiert und liegt offline auf dem Gerät. Doch durch die neue App gerieten die bisher beim Vertrieb für kleine bis mittlere Handwerkskunden eingesetzten Notebooks und Convertibles beim Außendienst für Großkunden an ihre Grenzen.

„Die Notebooks waren zu langsam für die neue App, und die Kapazität der Festplatte reichte aufgrund des hohen Datenvolumens des Produktkatalogs nicht mehr aus“, erläutert Melanie Jungmann, Mitarbeiterin der Abteilung Digitales Marketing/Vertrieb bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG und Projektleiterin bei der Einführung neuer mobiler Geräte im Außendienst. „Zudem wiesen die Geräte innerhalb sehr kurzer Zeit bereits viele Kratzspuren auf. Ein weiterer Schwachpunkt war das spiegelnde Display. Bei Sonnenschein konnten unsere Mitarbeiter vor Ort in den Werkstätten oder auf den Baustellen der Kunden die Inhalte nur schwer erkennen.“

Anforderungen: 2-in-1-Gerät mit Top-Leistung und entspiegeltem Bildschirm

Die Anforderungen an die neue Hardware waren hoch: Würth Deutschland wünschte sich hochwertige 2-in-1-Geräte mit einem robusten und zugleich stylischen Gehäuse, die über eine hohe Rechenleistung und genügend Festplattenkapazität für den Produktkatalog verfügen. Zudem sollten die mobilen Geräte ein entspiegeltes Display, eine lange Akkulaufzeit sowie eine Schnittstelle für LTE-SIM-Karten besitzen, um beim Versand der Aufträge nicht vom WLAN des Kunden abhängig zu sein.

„Wir haben gezielt ein 2-in-1-Gerät gewählt, mit dem die Mitarbeiter unsere Kunden aktiv in das Verkaufsgespräch einbeziehen können und mit dem Kunden am abgekoppelten Tablet gemeinsam den Produktkatalog anschauen können“, betont Melanie Jungmann. Zur Auswahl standen diverse Kombi-Geräte von verschiedenen Anbietern. Nach einem dreimonatigen Praxistest durch ausgewählte Außendienst-Mitarbeiter fiel die Entscheidung schließlich auf den Toshiba Portégé Z20t-C-121 mit leistungsfähigem Intel® Core™ m7-6Y75 Prozessor der sechsten Generation, entspiegeltem 12,5 Zoll (31,75 cm) Full HD-Display, 512 GB SSD und 16 GB großem Arbeitsspeicher.

Toshiba Portégé Z20t: Ideal für die Anforderungen im Außendienst

Derzeit arbeiten die 1.100 Außendienstmitarbeiter für kleine und mittlere Kunden mit den 2-in-1-Geräten von Toshiba. „Wir sind sehr zufrieden mit dem Toshiba Portégé Z20t-C-121. Unsere Verkäufer freuen sich über die hohe Geschwindigkeit bei der Arbeit mit der zentralen Vertriebs-App und den anderen Programmen wie CRM, SAP oder Microsoft Office“, resümiert Melanie Jungmann.

Weitere Pluspunkte erhalten das robuste Design und das entspiegelte Touch-Display mit gleicher Farbqualität aus verschiedenen Blickwinkeln. Dies ist besonders wichtig, da der Verkäufer und der Kunde gleichzeitig die Inhalte der App betrachten können müssen. Zudem begeistern die lange Akkulaufzeit von mehr als einem kompletten Arbeitstag sowie der Slot für die LTE-SIM-Karte. „Unsere Mitarbeiter müssen online sein, wenn sie einen Auftrag direkt vor Ort abwickeln. Durch die Verknüpfung unserer Vertriebs-App mit dem SAP-System sehen sie auch sofort, ob das Produkt im Lager lieferbar ist“, erläutert Melanie Jungmann.

Da die Qualität des Toshiba Portégé Z20t-C-121 rundum überzeugte, ersetzt Würth in Deutschland bis Ende 2017 auch die 1.600 Notebooks des Vertriebs für Großkunden durch die 2-in-1-Geräte. Dazu Melanie Jungmann: „Wir wollen unseren Gerätepark mit High-End-Hardware standardisieren und werden diesen künftig im Drei-Jahres-Rhythmus mit neuen Technologien aktualisieren.“



Toshiba Portégé Z20t im Überblick

- 2-in-1-Gerät mit abnehmbarem Full-HD-Display vereint die Funktionen von Tablet und leistungsfähigem Notebook in einem einzigen Gerät.
- 10-Finger-Multitouch-Display zum Tippen, Wischen, Zusammendrücken / Spreizen und Zoomen.
- Anschlüsse für WLAN 802.11 ac+a/b/g/n, LTE, HDMI®, Micro SD-Kartenslot, RGB, Gigabit-LAN und USB 3.0.
- DTS Studio Sound™ sorgt für klaren Klang bei Videos und Musik.
- Wacom Digitizer Stift für handschriftliche Notizen und Skizzen.
- Premium Magnesium-Gehäuse, stoßdämpfendes Design und eine einzigartige, verstärkte Wabenstruktur sorgen für erhöhte Stabilität und Lebensdauer.