



Flexible Antwort auf hohen Effizienzdruck: Pflanzenschutz via Fax bei der Syngenta Agro

Die Syngenta Agro GmbH im hessischen Maintal entwickelt und vertreibt Pflanzenschutzmittel für die Landwirtschaft. Die zirka 100 Außendienstmitarbeiter beraten landwirtschaftliche Betriebe in ganz Deutschland. Mit einer im Münchner Rechenzentrum von Retarus gehosteten Faxlösung informiert Syngenta Landwirte schnell und zielgenau über witterungs- und jahreszeitlich bedingte Aktivitäten zum Pflanzenschutz.

Der Strukturwandel in der Landwirtschaft setzt sich unvermindert fort. So ging die Zahl der Höfe seit 1999 um knapp 11 Prozent auf zirka 420.000 Betriebe zurück. Die durchschnittliche Betriebsgröße ist um fast 12 Prozent auf 40,5 Hektar landwirtschaftlich genutzte Fläche angewachsen. Insgesamt werden in Deutschland zirka 17 Millionen Hektar Boden landwirtschaftlich genutzt, knapp 70 Prozent davon entfallen auf die Pflanzenproduktion.

An Maßnahmen zum Pflanzenschutz führt in der traditionellen Landwirtschaft, auf die der weit überwiegende Teil der Fläche entfällt, kein Weg vorbei. Ziel des Pflanzenschutzes ist es, die Nutzpflanzen vor Krankheiten, Insekten und Unkräutern zu schützen. Auf solche Produkte ist die Syngenta Agro GmbH im hessischen Maintal spezialisiert. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Pflanzenschutzmittel für den deutschen Markt. Zum Pro-

dukt-Programm von Syngenta gehören Herbizide (Unkrautbekämpfungsmittel), Fungizide (Bekämpfung von Schadpilzen auf Pflanzen) und Insektizide (zur Bekämpfung von Schadinsekten).

International ist Syngenta in mehr als 90 Ländern präsent und beschäftigt über 19.000 Mitarbeiter, die im Geschäftsjahr 2005 einen Umsatz von rund 8,1 Milliarden US-Dollar erwirtschafteten. Die deutsche Niederlassung von Syngenta Agro zählt 210 Mitarbeiter, von denen 100 als Verkaufsberater im Außendienst tätig sind. Diese Beratungstätigkeit wird seit einigen Jahren durch einen regelmäßigen Fax-Service unterstützt, der seit Beginn des Landwirtschaftsjahres 2006 über die Retarus Lösung Faxolution® für Windows® abgewickelt wird.

Empfehlungen zum Pflanzenschutz.

Seit einigen Jahren bereits informiert Syngenta Landwirte per Fax regelmäßig über Pflanzenschutz-Empfehlungen: In welchen Regionen sind welche Schadpilze aufgetreten? Welche Auswirkungen haben bestimmte lokale Witterungsbedingungen? Welche neu zugelassenen Produkte gibt es und wie sind die Mittel anzuwenden? Zu den aktuellen Themen zählen auch Abstandsauflagen von Pflanzenschutzmitteln zu Oberflächengewässern und so genannten Saumstrukturen wie Feldrainen, Hecken und Waldrändern. Obwohl Landwirte im Vergleich zu anderen Berufsgruppen überdurchschnittlich hoch mit Internet/E-Mail ausgestattet sind, wird das Medium Fax für Informationszwecke nach wie vor bevorzugt.

Lange Zeit lief das gesamte Faxaufkommen über eine zentrale, von der IT-Abteilung in Maintal betriebene Infrastruktur, die sich jedoch zunehmend als Flaschenhals erwies. Immer öfter kam es zu Verzögerungen bei der Zustellung wichtiger Faxesendungen, da die vorhandenen Datenleitungen das Aufkommen nicht immer bewältigen konnten. "Hinzu kam, dass die Faxlösung auch technologisch veraltet war und in absehbarer Zeit abgeschaltet werden sollte", berichtet Thomas Koch, zuständig für CRM-Services bei Syngenta in Maintal. "Es stand nicht zur Debatte, etwas Vorhandenes auszubauen oder zu erweitern, es musste vielmehr eine völlig neue Lösung her."

Da die Abteilung Media Relations der Muttergesellschaft, die Syngenta International in Basel, bereits sehr positive Erfahrungen mit Faxolution für Windows gemacht hatte, war die Entscheidung für die von Retarus betriebene Lösung recht schnell gefallen. "Mit Faxolution für Windows steht dem Kunden die volle Leistungsfähigkeit der Retarus-Rechenzentren zur Verfügung", erläutert Silvia Mayer, die Syngenta bei dem Münchner Messaging Spezialisten betreut: "Dazu gehört eine redundant ausgelegte Infrastruktur aus Hard- und Software sowie mehrere Tausend Leitungen, die stets genügend Fax-Kapazitäten vorhalten."

Faxversand aus jeder Anwendung.

Faxolution für Windows ist eine Applikation mit der Telefaxe aus beliebigen Windows-Anwendungen direkt über die Fax-Infrastruktur von Retarus verschickt werden können. Hierfür hält Retarus entsprechende Leitungskapazitäten bereit, die bereits von einer Vielzahl von Unternehmen für Messaging-Services genutzt werden. Ohne Investitionen in eigene Leitungen, Hardware oder Fax-Software steht den Anwendern mit der im Retarus-Rechenzentrum

gehosteten Lösung eine nahezu unbegrenzte Fax-Kapazität zur Verfügung. "Faxolution eignet sich sehr gut für unsere Empfehlungsschreiben, mit denen die Außendienstmitarbeiter ihren regionalen Kundenstamm informieren", berichtet Dr. Klaus Bassermann, Leiter Marketing Services bei Syngenta. Syngenta braucht keinen eigenen Faxserver mehr vorzuhalten. Die Abrechnung der Services erfolgt je nach Verbrauch. Bassermann: "Bei aktuellen Anlässen kann ein Mitarbeiter in kürzester Zeit mit seinem Textprogramm ein Fax erstellen, das dann kurz danach über die Retarus-Infrastruktur ver-

Technologie Box:

- **Keine zusätzlichen Investitionskosten in eigene Fax-Infrastruktur**
- **Frei skalierbar für kleine Verteiler und Volumen-Aussendungen**
- **Einfache Bedienbarkeit: Versand direkt aus Windows-Anwendung**
- **Sekundenschnelle Status-Rückmeldungen**
- **Mehrere Tausend In- und Out-Leitungen**
- **Beliebig wählbarer Versandzeitpunkt**
- **Transaktionssicherheit und 24x7 Verfügbarkeit**

schickt wird. Er kann den Versandzeitpunkt genau steuern." Außer der "zusätzlichen" Faxolution-Applikation ist lediglich ein Internetzugang erforderlich, um die Daten sicher und verschlüsselt per HTTPS ins Rechenzentrum zu übertragen. Der Status eines Auftrags - bei größeren Aussendungen auch ein Zwischenstand - steht bei Bedarf jederzeit online bereit.

Einfache Bedienung, hohe Akzeptanz.

Der Umstieg auf Faxolution für Windows konnte rechtzeitig mit Beginn des Landwirtschaftsjahres 2006 erfolgen, war innerhalb weniger Tage realisiert und zeigte unmittelbaren Effekt: Im Vergleich zum Vorjahr verschickten die Außendienstmitarbeiter gut doppelt so viele Telefaxe; insgesamt geht es hier um eine mittlere sechsstellige Anzahl. Damit ließ sich die Anzahl der Kundenkontakte deutlich steigern - und jeder Kundenkontakt ist der erste Schritt für mehr Umsatz. Thomas Koch ist hoch zufrieden mit der Akzeptanz der Lösung: "Die hohe Zahl der verschickten Faxe belegt, dass die neue Lösung von unseren Mitarbeitern sehr gut angenommen wird. Viele Marketingaktionen werden zentral geplant, aber regional umgesetzt. Jeder Außendienstmitarbeiter kann so das Tool für seine ganz individuelle Kundenkommunikation nutzen."