

Die DataSquare GmbH & Co. KG bietet an den Standorten Hamburg, Wolfsburg und Pforzheim Beratung und Lösungen rund um elektronische Unternehmensdaten an. Die Leistungen des Unternehmens reichen von kompakten Systemen für kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zu komplexen Komplettlösungen, auch für DAX und Dow Jones notierte Konzerne.

Anforderung

In 2008 stellte man auch im eigenen Unternehmen einen Handlungsbedarf in Sachen elektronischer Kundendaten und Informationen fest. Aufgrund mehrerer Standorte hatten sich über die Jahre mehrere Ablagesysteme und Datenbanken für die jeweiligen Kundeninformationen entwickelt. Dies reichte von Excel-Listen über Outlook bis hin zu eigens erstellten Datenbanken. Man wollte diese Kundeninformationen nun zentralisieren und eine einheitliche Systematik für die Speicherung einführen.

Realisierung

Bei der Suche nach einem geeigneten CRM-System kam man mit Fluctus IT, einem cobra Partner aus Hamburg, ins Gespräch. „Relativ schnell war klar, dass cobra genau die Lösung war, nach der wir gesucht hatten“, sagt Ralf Jendral. „Uns war es wichtig, standortübergreifend arbeiten zu können. Die Funktion „Mobiler Benutzer“ in cobra ist dafür ideal. So haben unsere Außendienstmitarbeiter alle Daten jederzeit im Zugriff und können noch vor Ort oder im Homeoffice die Gesprächsinforma-

tionen und Anforderungen des Kunden notieren.“ Um die individuellen Kundenpotenziale zu vermerken und darauf basierend später zielgerichtete Marketingaktionen durchzuführen, musste cobra an die Anforderungen von DataSquare angepasst werden. Dabei sollten nicht nur ganz individuelle Informationen erfasst werden können, sondern auch entsprechende Suchkriterien zur Verfügung stehen. Über frei definierbare Felder und Stichworte konnte das System mit Unterstützung des Hamburger cobra Partners in kürzester Zeit passgenau eingerichtet und genutzt werden.

Zwischen Standard und Individuallösung

Durch die Standardfunktion „Mobiler Benutzer“ von cobra CRM PLUS, die einen automatisierten Datenaustausch zwischen dem Server im Unternehmen und z.B. dem Laptop des Außendienstmitarbeiters ermöglicht, gewinnt das Unternehmen an Flexibilität und spart zudem Zeit für aufwendiges Nacherfassen oder manuelle Abgleichverfahren. Ebenfalls standardmäßig können jeder Adresse in cobra beliebig viele Stichworte zugeordnet werden, um diese entsprechend zu kategorisieren. Diese Stichwortvergabe wurde durch eine Zusatzprogrammierung von Fluctus-IT weiter vereinfacht, die auf Knopfdruck alle Adressen im System prüft und deren Stichworte auch in die zugehörigen Nebenadressen, also die Ansprechpartner eines Unternehmens, kopiert. So erzielen oftmals kleine Zusatzprogrammierungen beim Kunden große Wirkung.



„Ideal für uns: standortübergreifendes Arbeiten mit Mobilbenutzern in cobra.“

Ralf Jendral, Geschäftsführer
DataSquare GmbH & Co. KG

Im Überblick

Der Kunde:

Anbieter von Lösungen für effizientes Datenmanagement

Eingesetzte Lösung:

cobra CRM PLUS

Anzahl Anwender:

6

Einsatzbereich:

Vertrieb, Marketing, Außendienst

IT-Infrastruktur:

Microsoft Server 2003, Windows Netzwerk, MS SQL Server 2005

Mobilität:

Datensynchronisation über „Mobile Benutzer“.

Klarer Vorteil für DataSquare:

Standortübergreifendes Arbeiten mit einem zentralen Adresspool. Steigerung der Effizienz des Vertriebs und Marketings.

CRM-Software von:



Weberinnenstraße 7, 78467 Konstanz
Telefon 07531 8101-0
Telefax 07531 8101-22
info@cobra.de
www.cobra.de

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



Tempowerkring 6, 21079 Hamburg
Telefon 040 70 38 87 66-0
Telefax 040 70 38 87 66-99
hamburg@datasquare.de
www.datasquare.de

Betreuender cobra Partner:



Tempowerkring 6, 21079 Hamburg
Telefon 040 79012-400
Telefax 040 79012-401
info@fluctus-it.com
www.fluctus-it.com