



Success-Story made by cobra

Komplette Projektverwaltung mit cobra CRM

(ddp direct)Konstanz, 25. Januar 2012. Die sachs engineering GmbH wurde im Jahr 1998 von Dipl.-Ing. Wolfgang Sachs gegründet. Das Ingenieur-Unternehmen mit Stammsitz in Engen-Welschingen beschäftigt heute über 50 Ingenieure und gilt mit Niederlassungen in Berlin, Krakau, Belgrad und Teheran europaweit als Kompetenzzentrum in Sachen Ingenieurdienstleistungen. Neben der strukturierten Adress- und Kontaktverwaltung bildet cobra die Basis für verlässliches Projektmanagement mit effizienten Abläufen.

Die Vorteile von cobra in Sachen Adressmanagement sind dem Team von sachs engineering seit Jahren bekannt. Denn mit cobra Adress PLUS in der Version 9 begann bereits im Jahr 2003 die Geschäftsbeziehung mit der cobra Softwareschmiede aus dem benachbarten Konstanz. Was damals zählte, ist bei den Entwicklern vom Bodensee noch heute Gesetz: cobra Software soll den Umgang mit Adressen und die Kommunikation mit Kunden und Interessenten erleichtern. Die Basis dafür ist eine zentrale und strukturierte Datenbank, die Selektionen jeder Art zulässt, E-Mails, Anschreiben und Telefonate per Klick veranlasst und in der Kontakthistorie für alle Mitarbeiter dokumentiert. Der große Unterschied zu früheren Versionen, erklärt cobra Partner Eric Beuchel aus Mötzingen, der die sachs engineering GmbH seit 2009 betreut, liegt in den neuen flexiblen Möglichkeiten der Informationsbereitstellung und Skalierung, die nahezu alle Abläufe eines Unternehmens abbildbar machen. Diese bahnbrechenden Veränderungen der letzten Jahre sind vielen cobra Nutzern der ersten Stunde leider gar nicht bekannt. Dabei könnten viele Unternehmen mit dem aktuellen cobra CRM ihre Abläufe maßgeblich verbessern und insgesamt erfolgreicher arbeiten.

Datenbasis: zentral, sauber und strukturiert

Durch die Präsentation einer Vision, wie cobra CRM PLUS die Adress- und Projektinformationen bei den Engener Ingenieuren vereinen könnte, hat Eric Beuchel die Geschäftsleitung schnell überzeugt. Denn das Problem, dass Adressmanagement und Projektfortschritt in zwei unterschiedlichen Systemen gepflegt wurden, brachte immer wieder Stolpersteine in die Abläufe des Unternehmens. Besonders wichtig war für uns die Datenübernahme aus den bestehenden Systemen, erklärt Geschäftsführer Wolfgang Sachs. Dabei war uns klar, dass das nicht ganz ohne Aufwand vonstattengeht, wenn man mit einer sauberen und strukturierten Datenbasis einen Neuanfang machen will. Doch die vielfältigen Import- und Exportfunktionen der Software berücksichtigen im Gegensatz zu vielen anderen Programmen nahezu alle Eventualitäten einer externen Datenübernahme. Außerdem konnte die Datenbankstruktur den unterschiedlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter im Unternehmen optimal angepasst werden. Dabei wurden Untertabellen erstellt, Felder aufgenommen und Ansichten perfekt angepasst. Alles in cobra: Projekte vom Angebot bis zur Rechnungsstellung. Bei sachs engineering übernimmt cobra aus der eigenen Funktionsvielfalt heraus die Leistungen einer einfachen Warenwirtschaft. Das bedeutet: Angebote werden in cobra mit den einzelnen Positionen direkt erfasst. Dafür sind Preise, Positionen und Spezial-Konditionen in cobra jederzeit abrufbereit für die Nutzer hinterlegt. Die Projektnummernvergabe gehört ebenso zum Leistungsspektrum der Lösung wie die automatische Ausgabe und Ablage der versandfertigen Angebote. Ändert sich der Status eines Angebots, wird in cobra der Bearbeitungsstatus z.B. in einen Auftrag geändert. Dann wird die Auftragsbestätigung aus cobra angestoßen. Ganz genauso werden darauf folgende Rechnungen abgewickelt. Alle Informationen verbleiben also in einem zentralen Datenbestand; damit gibt es keine Dubletten, Informationsredundanzen oder Übertragungsfehler durch die Übergabe an weitere Programme. cobra Partner Beuchel ist überzeugt: Die Zusatz- und Untertabellen in cobra bieten so viele Möglichkeiten, die den Einsatz von Zusatzprogrammen in vielen Bereichen hinfällig machen.

Die CRM-Lösung wird durch spezielle Statistiken perfektioniert, die Angebote, Aufträge und Rechnungen per Knopfdruck übersichtlich darstellen und damit schnellen Überblick über die aktuellen Vertriebsaktivitäten verschaffen. Aber auch die cobra Vertriebsprojekte werden vom Team umfangreich genutzt. Dadurch wird für jeden Standort ein realistischer Umsatzforecast gewährleistet, der für unsere Planungssicherheit mittlerweile unentbehrlich ist, berichtet Wolfgang Sachs.

Informationen über Standorte hinweg

Damit auch die Mitarbeiter am Standort Berlin in den Genuss der Vorzüge von cobra kommen, erlaubt eine stündliche SQL-Replikation den Zugriff auf den zentralen Datenbestand und die Dokumentenablage. Außerdem gibt es Laptop-Nutzer, die Ihre Daten in regelmäßigen Abständen per VPN-Verbindung mit der Zentrale abgleichen. Alle Mitarbeiter nutzen übrigens eine zentrale Wissensdatenbank in cobra, die Handbücher, Richtlinien und Gesetze als tägliches Arbeitsmittel vorhält. Da bei sachs engineering das Thema Mobilität zunehmend größeren Stellenwert erlangt, ist cobra Mobile CRM für iPhone derzeit im aktiven Testeinsatz. Künftig sollen damit alle Informationen des Unternehmens insbesondere für den Vertrieb jederzeit verfügbar sein.

Als nächster Schritt sollen alle Detailinformationen zu den einzelnen Projekten direkt in cobra abgelegt werden. Dazu gehören Zeichnungen, Projekt und Zeitpläne, To-Do-Listen und vieles mehr, die momentan noch an unterschiedlichen Stellen im Filesystem liegen. Zudem sollen weitere Standorte im Ausland an die cobra CRM-Lösung angebunden werden.

5.600 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/8x3jby>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/success-story-made-by-cobra-77836>

Pressekontakt

cobra - computer's brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

julia.buschmann@cobra.de

Firmenkontakt

cobra - computer's brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7

78467 Konstanz

cobra.de

julia.buschmann@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier von CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern.

Mit 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.