cobra Software für Entsorgung und Verwertung

Teamwork: Retralog und Reno entscheiden sich für cobra CRM

(ddp direct) Konstanz, 31.10.2012. Die Retralog GmbH ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich Schrotthandel, Transport und Logistik. Gemeinsam mit der Reno GmbH - Recycling Nord spezialisierte sich das Unternehmen zudem auf Entsorgungsaktivitäten. Beide Unternehmen bewegen im Bereich Spedition, Entsorgung und Metallhandel bei einem Umsatz von 16 Millionen Euro jährlich etwa 350.000 Tonnen.
Die professionelle und nachhaltige Entsorgung von Abfall und Reststoffen ist wichtig und wird zunehmend als Verantwortung für nachfolgende Generationen wahrgenommen. Enorme Wachstumspotenziale schlummern in Unternehmen, die diese Verantwortung ernst nehmen. Im Jahr 2005 gegründet, wuchs Retralog zügig und es stellte sich heraus, dass Retralog und Reno Unterstützung für strukturiertes Adress- und Kontaktmanagement inklusive Vertriebssteuerung, Auswertung und effizienter Ablauforganisation benötigten.
CRM muss gelebt werden können
Olaf Glaubitz, Marketingberater der Firma Marketingadvisors GmbH brachte seinen Kunden Retralog mit dem cobra Partner Fluctus-IT zusammen.
Als Marketingberater lege ich besonderen Wert darauf, dass das CRM-System auch tatsächlich im Unternehmen gelebt wird. Nur so lassen sich die angestrebten Ziele für das Marketing und die Vertriebsarbeit realisieren. Grundlage hierfür ist die Frage, ob sich die heutigen Vertriebsprozesse und Bedürfnisse in der CRM-Lösung abbilden lassen und weitere Funktionalitäten die Vertriebsprozesse zukünftig vereinfachen können. Gemeinsam mit der Geschäftsführung von Retralog habe ich diese Faktoren deshalb sorgfältig geprüft. cobra konnte diese Anforderungen von allen betrachteten Systemen am besten abbilden.
Im Anschluss an die Beratung durch Olaf Glaubitz erarbeitete Fluctus IT, autorisierter cobra-Partner aus Hamburg, gemeinsam mit der Geschäftsleitung eine Lösung, die das Unternehmen mit CRM-Funktionalitäten auf höchstem Niveau sicher in die Zukunft führen sollte.

Datencontainer cobra
Schnell war klar, dass cobra CRM PRO der zentrale Container für die vielen Daten werden sollte, die bei Retralog vorgehalten werden. Denn wie so oft wuchsen mit den Jahren nicht nur Kunden, Interessenten und Aufträge, sondern auch verschiedene, meist mitarbeiterspezifische Datenbanken, um die vielfältigen Informationen vorzuhalten. Diese Informationen sollten nun für alle Mitarbeiter zugänglich gemacht werden um Transparenz zu schaffen und die Arbeit im Team dauerhaft zu erleichtern. So wurden im ersten Schritt die Daten aus den unterschiedlichen Quellen in eine zentrale Datenbank zusammengeführt.

Ergonomie und Integration
Eine zentrale Aufgabenstellung des CRM-Projekts war die ergonomische Bedienung der Software. Die optimale Integration in die Microsoft Office Welt sowie die Anbindung an die Telefonanlage waren damit ein Muss. Der flexible Ansichten- und Maskeneditor in cobra ermöglichte es, die Oberflächen auf die Bedürfnisse der einzelnen Teams von Retralog zuzuschneiden. Diese individuelle Anpassung sorgte für eine aufgabenspezifische Darstellung der Datenbank-Informationen und damit auch für große Akzeptanz bei den Nutzern. Denn: die einzelnen Mitarbeiter konnten das Wesentliche viel schneller erfassen.

Recherche, Aktionen und Analyse
Die individuelle Ausrichtung der Software an die Abläufe im Unternehmen brachte insbesondere für Vertrieb und Marketing einen echten Effizienzgewinn. Denn ab sofort können Analysen schnell und einfach durchgeführt und Vertriebsaktionen gezielt geplant und umgesetzt werden.
Olaf Retemeyer, Geschäftsführer von Retralog ist begeistert: Durch die Recherchefunktionen in cobra können wir nun verschiedenste Arten von Adressdaten ermitteln, um gezielte Aktionen durchzuführen und Marktbereiche auf ihr Potenzial hin zu analysieren. Zusätzliche Unterstützung für das Marketingteam bringen cobra-Kampagnen. Anhand der mit Fluctus IT erarbeiteten Workflows werden individuell geplante Marketingaktionen systematisch im Team abgearbeitet. Die Geschäftsleitung behält dabei jederzeit den Überblick über den aktuellen Stand und Erfolg jeder einzelnen Kampagne.

Blick in die Zukunft
Geschäftsführer Olaf Retemeyer ist begeistert. Für mich ist es wichtig, mich mit meinem Berater wohlzufühlen. In diesem Falle Fluctus IT. Die Zusammenarbeit gefällt mir, weil Fluctus immer wieder kreative Ansätze und Ideen hat, die unseren Überlegungen zugute kommen. Da spürt man das langjährige Know-how und die Kenntnisse von Unternehmensprozessen. Und das erwarte ich auch, resümiert Retemeyer.
Aber mit dem Wissen, dass cobra CRM PRO weitaus mehr zu bieten hat, ist ihm der aktuelle Softwarestand noch nicht genug. Das Arbeiten mit cobra Vertriebsprojekten und die Verwendung des automatischen Benachrichtigungssystems für bestimmte Ereignisse stehen als nächstes auf seiner CRM-To-do-Liste.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/8sc54r

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/software/cobra-software-fuer-entsorgung-und-verwertung-44670

=== Die Retralog GmbH setzt bei ihrer CRM-Software auf cobra. (Bild) ===

Bei der Retralog GmbH ist cobra CRM PRO der zentrale "Container" für die Unternehmensdaten.
Bild: Retralog GmbH

Shortlink:
http://shortpr.com/d5bngu

Permanentlink:
http://www.themenportal.de/bilder/die-retralog-gmbh-setzt-bei-ihrer-crm-software-auf-cobra

Pressekontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Firmenkontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de
Katrin.Gutberlet@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 in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 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 150 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.

Anlage: Bild