



Mit CRM-Software zum passenden Esel

Verein der Esel- und Mulifreunde arbeitet mit cobra CRM PLUS

(ddp direct) Konstanz, 24. April 2013. Ein Esel ist nicht stur ? er ist nur vorsichtig. Hat er einmal Vertrauen in einen Menschen gefasst, folgt er ihm ohne Zögern ? das weiß die Interessengemeinschaft für Esel- und Mulifreunde (IGEM) in Deutschland, bei der sich alles um den Equus asinus dreht. Nicht nur die Daten ihrer Mitglieder verwaltet die IGEM mit der CRM-Lösung aus dem Hause cobra ? auch Zuchtklasse, Körpermaße und Wettbewerbsergebnisse der Tiere sind in der Datenbank jederzeit abrufbar.

Der Verein, der sein ganzes Augenmerk auf Esel und Mulis richtet, organisiert bundesweit Veranstaltungen, führt Jugendliche an die Arbeit mit Eseln heran und versendet vierteljährlich die Vereinszeitschrift ?Esel-Post?. Erklärtes Ziel sind Tierschutz sowie artgerechte Haltung und Nutzung von Eseln und Mulis. Die Umstellung auf cobra CRM PLUS erleichtert die Organisation und Verwaltung erheblich ? und schafft Freiräume für die Arbeit rund um das graue Huftier.

Datenabgleich gespart ? dank Live-Zugriff

Zur Verwaltung ihres Adressbestands, mittlerweile bestehend aus mehr als 1.200 Haltern, Züchtern und Freunden von Eseln, Maultieren und Mauleseln, hatte die IGEM bereits cobra Adress PLUS im Einsatz. Mit wachsender Mitgliederzahl und einer zunehmend komplexen Aufgabenstellung sollte die Software so umgestellt werden, dass alle Beteiligten von ihrem jeweiligen Büro aus auf eine zentrale Plattform zugreifen können und damit ein aufwändiger, regelmäßiger Abgleich der Daten entfällt.

Die Lösung: Der Server wurde zu einem Hostler verlegt. Nun greifen die Mitglieder des Vorstands über eine CITRIX-Plattform auf die Adressen zu und verwalten auf diesem Wege alle Daten, ohne dass hierfür eine Synchronisation erforderlich ist. Die Datenbank wurde von cobra Adress PLUS auf cobra CRM PLUS umgestellt.

Das Maß ist toll: Zuchtclassen in Zusatztabellen

In cobra verwaltet der Verein alle Mitgliedsadressen. Der Versand der Mitgliedszeitschrift ?Esel-Post? und der Einladungen zu den Mitgliedertreffen erfolgt über den Adressbestand der Datenbank. Damit ist automatisch dokumentiert, welches Mitglied angeschrieben wurde. Auch Anfragen und Antworten werden in der cobra Kontakthistorie gespeichert und sind so jederzeit für alle Vorstandsmitglieder nachvollziehbar.

?cobra CRM PLUS erleichtert die Vereinsverwaltung enorm. Alles ist übersichtlich angeordnet und alle Informationen werden passend zum Mitglied angezeigt. Auch die Adressrecherchen für die Zeitschrift Esel-Post erfolgt in kürzester Zeit. Hier genügen wenige Klicks um die Adressen für die Druckerei getrennt nach In ? und Ausland herauszufiltern?, erklärt Petra Maurer, zweite Vorsitzende des Vorstands, die Arbeitserleichterung durch die CRM Software. Mithilfe von cobra werden außerdem im Handumdrehen Etiketten oder Mitgliederlisten ausgedruckt und Adressen beispielsweise nach Regionen recherchiert.

Neu ist, dass auch die Tiere in der Datenbank erfasst sind. So existiert eine Zusatzdatentabelle, in der alle von den Mitgliedern gemeldeten Esel und Mulis mit ihren Stammdaten eingetragen werden. Dabei war es wichtig, dass auch zusätzliche Informationen wie Zuchtclassen, Körpermaße und Wettbewerbsergebnisse der Esel und Maultiere in cobra abrufbar sind und schnell dem entsprechenden Tier und dessen Halter zugeordnet werden können.

cobra Partner Siegel nutzte zu diesem Zweck mit den Untertabellen eine weitere Möglichkeit von cobra CRM PLUS, Daten strukturiert anzulegen. In diesen Untertabellen trägt Bernd Schmutz, zuständig für das deutsche Eselstammbuch, nun die Ergebnisse der Wettbewerbe und die Körpermaße der Tiere, möglichst von Geburt bis zum aktuellen Datum ein. Bei den Treffen legt eine Jury anhand von 15 Kriterien wie z.B. Gebiss, Bein- und Hufstellung oder Rücken, unter Berücksichtigung der in den Wettbewerben erreichten Punkte, die Einstufung der Tiere in die Zuchtclassen fest. Dabei geht es darum, die Nutzbarkeit der Tiere aufzuzeigen, die Eignung für die Zucht festzulegen und die erste Esel- und Mulidatenbank überhaupt zu erstellen, die auch wissenschaftlichen Zwecken dienen kann.

Da alle Daten der Tiere lückenlos erfasst werden, kann der Weg des Tieres von Geburt an nachvollzogen werden. Dank der umfangreichen Recherchefunktionen in cobra kann nun anhand eines Tieres der Besitzer ermittelt oder die Datenbank nach speziellen Zuchtclassen durchforstet werden.

Automatische Ermittlung der Zuchtklasse

Geplant ist nun in einem weiteren Schritt einen speziellen Erfassungsdialog zu erstellen, in dem die Bewertungen, Körpermaße und die Ergebnisse der Wettbewerbe eingetragen werden. Anhand dieser Infos kann über eine Zusatzprogrammierung automatisch die Einordnung eines Tieres in die entsprechende Zuchtklasse erfolgen. Für Bernd Schmutz bedeutet dies eine weitere Zeitersparnis und einen großen Schritt hin zur ersten umfangreichen Eseldatenbank in Deutschland: ?Durch die Anpassungs- und Erweiterungsfähigkeit von cobra haben wir die Flexibilität, unsere Datenerfassungs- und Auswertungsmöglichkeiten zu optimieren und auf Veränderungen schnell zu reagieren. So war es z.B. ein Leichtes, eine Auswertung über die Verteilung der Esel in Deutschland für die Zeitung "die Zeit" zu erstellen.?

Weitere Informationen unter: <http://www.cobra.de>.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/44j57m>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/software/mit-crm-software-zum-passenden-esel-71165>

=== Petra Maurer, zweite Vorsitzende des Vorstands der IGEM. (Bild) ===

Petra Maurer, zweite Vorsitzende des Vorstands der IGEM, freut sich über die erleichterte Vereinsverwaltung mit cobra.

Shortlink:

Permanentlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/petra-maurer-zweite-vorsitzende-des-vorstands-der-igem>

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

