



Mit Schwung ins Ziel: Weltcup und CRM

Lauberhornrennen perfekt organisiert mit cobra CRM PLUS

(ddp direct) Konstanz / Tägerwilen, 17. Juli 2013. Wenn Millionen TV-Zuschauerinnen und Zuschauer gebannt vor dem Bildschirm sitzen und zehntausende Besucher vor Ort Partystimmung verbreiten, dann steht das Ski Weltcup-Rennen am Lauberhorn in der Schweiz auf dem Programm. Die CRM ? Software von cobra unterstützt die Organisatoren bei der Umsetzung dieses alljährlichen Sport-Highlights.

Freitag: Super-Kombination, Sonntag: Slalom, dazwischen: die längste Weltcup-Abfahrt ? seit 1930 zieht dieses Programm den Ski-Rennzirkus nach Wengen im Berner Oberland. Dorthin gelangen Athleten, Funktionäre, Betreuer, Helfer und Zuschauer mit der Wengeneralpbahn von Lauterbrunnen. Auch sämtliche Güter wie Rennmaterial, Tribünen, Zelte oder Sponsorenartikel werden Zug um Zug auf 1.274 Meter Höhe gefahren und von dort aus weiterverteilt ? eine logistische Herausforderung, ebenso wie die gesamte Organisation des Events. An die Adress-Verwaltung, in welcher unter anderem Sponsoren, Redner, Vertragspartner und Ehrengäste verwaltet werden, stellt das Team hohe Ansprüche. Der cobra Solution Partner ProIT Informatik AG aus Muttenz kümmert sich um die CRM Lösung beim Verein Internationale Lauberhornrennen in Wengen.

Schritt für Schritt

In einer ersten Phase wurde festgelegt, welche Standardfunktionalitäten von cobra CRM PLUS die Bedürfnisse des Kunden abdecken und in welchen Bereichen Zusatzentwicklungen umgesetzt werden müssen. Viele Ideen wurden vorgeschlagen und mithilfe von Mindmaps ließ sich aufschlüsseln, in welchen Schritten das Ziel erreicht werden kann. Von Anfang an war klar, dass das Projekt in Etappen durchgeführt werden muss ? und mit jeder Durchführung des Events neue Ideen und Wünsche dazukommen würden. Die gesamte Gästeverwaltung via cobra ist bereits seit einiger Zeit im Einsatz. Hier kann zum Beispiel über verschiedene Parameter definiert werden, welcher Gast an welchem Tag zum Rennen kommt und ob dieser namentlich erwähnt werden muss oder nicht.

Umfangreiche Event-Organisation

Der Verein legt großen Wert darauf, in cobra einwandfreie und akkurate Daten zu verwalten. Gerade bei den Helfer-Adressen handelt es sich von Jahr zu Jahr um unterschiedliche Datensätze. Mit der Im- und Export-Funktion von cobra ist es einfach, Daten in der Adresstabelle zu bearbeiten und anschließend nach Gebrauch auch wieder aus dem Datenstamm zu entfernen.

An einem mehrtägigen Anlass wie dem Lauberhornrennen treten an verschiedenen Hotspots wie dem VIP-Zelt oder im Zielbereich zahlreiche Gastredner auf. Die dafür nötigen Listen, welcher Redner wann und wo spricht, werden ebenfalls in cobra erstellt. Dafür greift der Verein, so Mike Hachen, Projektleiter des Solution Partners ProIT, auf eine Standardfunktionalität von cobra CRM PLUS zurück: Mithilfe der Zuordnung entsprechender Stichwörter sowie priorisierter Auswahllisten wird bei der Listenstellung automatisch der ranghöchste Redner als erster aufgeführt.

Vertragsverwaltung in cobra CRM PLUS

Neben der Verwaltung der Adressen war es ein Hauptziel, künftig alle Verträge innerhalb von cobra zu verwalten und auszuwerten. Für Markus Lehmann, den Geschäftsführer des Vereins, ist es wichtig, die verschiedenen Verträge jährlich in einem Tool auf ihre Wirtschaftlichkeit zu prüfen und gegebenenfalls kurzfristig Korrekturen vornehmen zu können. Auch die Buchhaltung kann die für die Abrechnung nötigen Daten aus dem System beziehen und in verschiedenen Formaten exportieren. ProIT hat nun eine Lösung für seinen Kunden entwickelt, welche über verschiedene Zusatztabellen sicherstellt, dass die dafür notwendigen Felder in cobra verwendet und in Recherchen einbezogen werden können.

Stets auf dem aktuellen Stand

Der ProIT Betreuer achtet bei seinen regelmäßigen Besuchen beim Kunden darauf, dass immer die neuste Version von cobra im Einsatz ist. Die Erweiterung wurde so programmiert, dass Änderungen, welche durch einen Versionswechsel von cobra nötig werden, rasch und ohne großen Aufwand realisiert werden können. Somit ist immer sichergestellt, dass Updates unproblematisch durchgeführt werden können. Beim nächsten Rennen soll es nun möglich sein, die gesamten Daten für die Akkreditierung, welche heute in einer Dritt-Lösung verwaltet werden, in cobra zu migrieren. Die Tickets werden dann weiterhin in der bestehenden Lösung erstellt, die Adress-Daten inklusive der gesamten Historie aber in cobra abgelegt. So kann sichergestellt werden, dass von Jahr zu Jahr mehr Daten zentral verwaltet werden und damit auch zugänglich und recherchierbar sind.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/z2jlr>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/mit-schwung-ins-ziel-weltcup-und-crm-14834>

=== Beim Ski Weltcup-Rennen am Lauberhorn sind logistisches Fingerspitzengefühl und perfekte Organisation gefragt. (Bild) ===

Shortlink:

<http://shortpr.com/jp9rv>

Permanentlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/beim-ski-weltcup-rennen-am-lauberhorn-sind-logistisches-fingerspitzengefuehl-und-perfekte-organisation-gefragt>

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

=== Über cobra ===

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.

=== cobra AG in der Schweiz ===

Sitz der cobra Niederlassung in der Schweiz ist Tägerwilen.

Anlage: Bild

