

cobra® Anwenderbericht

F. & K. Trailer Service GmbH

Flexibler Service

„Stressfrei mieten“ lautet das Motto der F. & K. Trailer Service GmbH. Ob innerhalb Deutschlands, ins benachbarte Ausland oder bis zur Chinesischen Mauer: Die Firma mit Hauptsitz in Rheda-Wiedenbrück bietet seit 12 Jahren maßgeschneiderte Lösungen und Dienstleistungen für die Transportbranche an.

„Wir vermieten Sattelaufleger an Transportdienstleister und das produzierende oder lagernde Gewerbe“, erläutert Markus Schöppner, Technischer Leiter bei F. & K. Trailer Service. Dabei stehe der Servicegedanke immer im Vordergrund. „Wir wollen die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden flexibel erfüllen“, sagt Schöppner. Und deshalb sollte auch die hausinterne Datenverwaltung von Anfang an möglichst stressfrei und flexibel sein. Da war es naheliegend, das Datenbanksystem cobra CRM PLUS einzusetzen.

Alles im Blick

„Das erste, was ich morgens anklicke, ist cobra“, erzählt Schöppner und fügt hinzu: „Mit cobra haben wir die Daten aus allen Bereichen immer im Blick.“ Und das in allen 21 Niederlassungen in Deutschland und Österreich. Über die Schnittstelle zum ERP-Software-System haben die 35 Mitarbeiter des Unternehmens standortübergreifend jederzeit Zugriff auf die Buchhaltung oder aktuelle Daten zum Fuhrpark.

Weltweiter Zugriff

„Ein Mausklick genügt und ich sehe, wo unserer Laster gerade aktuell unterwegs sind – weltweit“, erklärt Schöppner. Denn die GPS-gestützte Telematik ist ebenfalls an cobra angebunden. So können z.B. Standzeiten oder Routenabweichungen dokumentiert und in cobra angezeigt werden. Und via BlackBerry oder Laptop mit Citrix-Zugang ist ein Onlinezugriff auch von unterwegs jederzeit möglich.

Anpassungsfähige Software

Die Spezialisten des Münsteraner cobra-Partners IT² Consulting, Solutions, Services GmbH erstellten für das Unternehmen ein CRM-Gesamtkonzept auf Basis von cobra. „Dazu waren keine monatelangen Meetings erforderlich, sondern wir haben gesagt, was wir wollen und unsere Wünsche wurden dann schnell umgesetzt“, lobt der Technische Leiter, der besonders von der Flexibilität und einfachen Bedienbarkeit von cobra begeistert ist. Schöppner: „Die Software wurde an unsere Firma angepasst – nicht umgekehrt!“

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



F. & K. Trailer Service GmbH
Röckinghausener Straße 14
33378 Rheda-Wiedenbrück
Tel. 05242 98615-55
info@stressfrei-mieten.de
www.stressfrei-mieten.de



Damit die Brummis der F. & K. Trailer Service GmbH sicher ans Ziel kommen, setzt das Unternehmen auf die CRM-Software von cobra.

Im Überblick

Unternehmen:

Weltweit operierendes Dienstleistungsunternehmen für die Transportbranche mit Sitz in Rheda-Wiedenbrück. Rund 35 Mitarbeiter aus 21 Niederlassungen in Deutschland und Österreich arbeiten standortübergreifend mit cobra.

Eingesetzte Lösung: cobra CRM PLUS

Anzahl Anwender: 35

Einsatzbereich:

Vertrieb, Buchhaltung, Öffentlichkeitsarbeit

Mobilität:

Online-Zugriff über Citrix-Zugang und cobra Mobile CRM für BlackBerry

Klarer Vorteil für F. & K. Trailer Service:

Durch die zentrale Plattform gibt es keine Überschneidungen oder doppelte Datenhaltung mehr. Über alle Standorte hinweg sichert cobra die Aktualität der Daten und sorgt für Schnelligkeit und Flexibilität bei der teamübergreifenden Arbeit.

cobra Partner vor Ort:

Die IT² Consulting Solutions Services GmbH aus Münster bietet seinen Kunden ganzheitliche IT- und Organisationsberatung an. Als langjähriger cobra Partner spielt dabei die Umsetzung von maßgeschneiderten CRM-Lösungen mit cobra Software eine zentrale Rolle.

IT² Consulting Solutions Services GmbH

Geringhoffstr. 46-48
48163 Münster
Tel 0251 6868-10
Fax 0251 6868-199
www.it2gmbh.de



Individuelles Leistungsspektrum

Der modulare Aufbau der Datenbanksoftware gewährleistet jederzeit ein individuell passendes, anwendergerechtes Leistungsspektrum auf Basis einer preisgünstigen Standardsoftware. cobra verwaltet nicht nur Adressen, sondern unterstützt Geschäftsbereiche wie Buchhaltung, Vertrieb oder Öffentlichkeitsarbeit. Alle Daten und Informationen zu einem Kunden werden zentral abgelegt und verwaltet. Auf einen Blick sehen die Mitarbeiter, welche Vereinbarungen oder Absprachen getroffen wurden und können sich so schnell auf jeden einzelnen Kunden und seine individuellen Wünsche einstellen.

Informationen und Terminbestätigungen können einfach erstellt werden, außerdem haben alle Mitarbeiter dank der lückenlosen Dokumentation immer die gesamte Kontakthistorie und alle Aktivitäten im Blick. Und durch die Anbindung an Outlook geht kein Kontakt mehr verloren.

Diese praxisnahe Lösung und die offene Programmarchitektur sowie beste Zusammenarbeit mit anderen Programmen machen das Kontaktmanagement-System zur Kommu-

nikationszentrale der F. & K. Trailer Service GmbH.

Gemeinsame Datenbasis

In der cobra-Datenbank des Unternehmens sind inzwischen rund 23.000 Adressen in einer einheitlich vorgegebenen Maske angelegt. Durch die gemeinsame Datenbasis mit Eingabehilfen und Auswahlisten sind Fehler oder Dubletten so gut wie ausgeschlossen. Der Vorteil der zentralen Plattform: Es gibt keine Überschneidungen oder doppelte Datenhaltung mehr. Alle Daten liegen auf einem Server, jedes Mitglied des Teams hat Zugriff und braucht sich keine Kopie für seine eigene Festplatte zu erstellen. Es ist sicher gestellt, dass stets die aktuellen Kundendaten verwendet werden, Adresslisten können schnell erstellt und Termine besser koordiniert werden. So ermöglicht es die Datenbanksoftware den Transportprofis, immer im Team zu arbeiten, auch an unterschiedlichen Standorten.

Flexibler Service und stressfreies Arbeiten gehören dank cobra bei der F. & K. Trailer Service GmbH zur Tagesordnung.



„Die Möglichkeiten von cobra sind enorm. Die Flexibilität des Systems sorgt dafür, dass wir unseren Kunden maßgeschneiderte CRM-Lösungen bieten können – und das in zeitlich überschaubaren Projekten.“

*Uwe Brettnier, Geschäftsführer
der IT² GmbH Münster*



Die cobra Adressmaske bringt schnellen Überblick. Nicht nur alle Adress- und Kommunikationsdaten sind aktuell für die Mitglieder des Teams abrufbar; auch alle Kontakte zu Kunden und Interessenten, inklusive der zugehörigen Korrespondenz, werden zentral in der Kontakthistorie abgelegt.



Mit cobra Mobile CRM sind Kunden- und Kontaktinformationen, Termine, Projekte, Aufgaben und Zusatzinformationen aus cobra auch unterwegs auf Ihrem BlackBerry abrufbar.