

cobra® Anwenderbericht

GENEVA-ID GmbH

Innovative Datenverarbeitung trifft innovatives CRM

Die GENEVA-ID GmbH zählt zu den führenden Anbietern von Softwarekomponenten für Finanzdienstleister, insbesondere in der Versicherungsindustrie. cobra bot dem Unternehmen die passende Lösung für das Problem der dezentralen Datenerfassung und optimiert zudem nachhaltig die internen Prozesse; insbesondere in Vertrieb und Marketing.

Die Anforderung

Die GENEVA-ID GmbH ist 1991 aus verschiedenen Unternehmen der Softwarebranche hervorgegangen und beschäftigt heute rund 190 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, Kevelaer und Mönchengladbach. Das Unternehmen stand vor dem Problem der dezentralen Datenerfassung, das sich zum einen durch das Zusammenführen verschiedener Unternehmensteile und zum anderen durch das Arbeiten an verschiedenen Standorten ergab. „Gerade für den Vertrieb und das Marketing war die Situation sehr schwierig“, sagt Stefan Burkhardt, Key Account Manager bei GENEVA-ID und verantwortlich für das Projekt CRM. „Unsere wichtigen Kunden- und Interessentendaten waren nicht nur auf verschiedene Standorte verteilt, sondern auch auf verschiedene Datenbanken mit redundanten Informationen, auf die nicht jeder Benutzer Zugriff hatte.“

Standorte und Außendienst

Das sollte mit einer geeigneten CRM-Lösung schnellstens geändert werden. „Die ausgereifte Funktionalität von cobra, das gute Preis-Leistungs-Verhältnis und das spürbare Verständnis des cobra Partners Fluctus IT für unsere Aufgabenstellungen haben uns über-

zeugt“, sagt Stefan Burkhardt. Eine Herausforderung war der Abgleich der Daten zwischen den Niederlassungen. Mit cobra CRM PLUS wurde eine Replikation, d.h. der Austausch der Daten per Microsoft SQL-Server, eingerichtet. Über Nacht werden so die Daten zwischen den einzelnen Standorten übertragen. Dabei werden auch angefügte Dokumente übermittelt. Entscheidend war außerdem die Anbindung der Außendienstmitarbeiter, die auf die Daten auch dann Zugriff erhalten sollten, wenn sie nicht im Büro waren. Mit der Funktion „Mobiler Benutzer“ wurde auch diese Anforderung erfolgreich gelöst.

Power für Vertrieb und Marketing

Mittlerweile ist cobra fester Bestandteil der firmeninternen Prozesse, ob es sich um Marketinganforderungen wie Brief- oder Mailversand, das Recherchieren von Daten, das nachhaltige Speichern von Kontakten oder auch das Auswertung von Vertriebsprojekten dreht.

„Gerade die Vertriebsprojekte ermöglichen es uns, einen genauen Überblick über die verschiedenen Geschäftsfelder zu erhalten und den Vertrieb zielgerichtet zu analysieren“, sagt Stefan Burkhardt und ist dabei von den grafischen Auswertungen in cobra CRM PLUS begeistert.



„Gerade mit cobra Vertriebsprojekten erhalten wir einen genauen Überblick über die verschiedenen Geschäftsfelder.“

Stefan Burkhardt, Key Account Manager und Projektleiter „CRM“

Im Überblick

Der Kunde:

Europaweit agierender Anbieter von Softwarekomponenten für Finanzdienstleister und Versicherungen

Eingesetzte Lösung:

cobra CRM PLUS

Anzahl Anwender: 26

Einsatzbereich:

Marketing, Vertrieb, Außendienst

IT-Infrastruktur:

Client-Serverzugriff von drei Standorten, MS SQL 2005

Mobilität:

„Mobile Benutzer“ und SQL-Server-Replikation in CRM PLUS

Projektdauer: 16 Tage

CRM-Software von:



Weberinnenstraße 7, 78467 Konstanz
Telefon 07531 8101-0
Telefax 07531 8101-22
info@cobra.de
www.cobra.de

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



Weidestraße 132, 22083 Hamburg
Telefon 02832 95 44-0
Telefax 02832 95 44-44
info@geneva-id.com
www.geneva-id.com

Betreuender cobra Partner:



Tempowerkring 6, 21079 Hamburg
Telefon 040 79012-400
Telefax 040 79012-401
info@fluctus-it.com
www.fluctus-it.com