

cobra – Software für CRM, Datenschutz und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 19. Oktober 2018

cobra CRM kann auch Bio

Friland J. Hansen GmbH setzt auf cobra CRM

Schwerpunkt der Friland J. Hansen GmbH ist die Vermarktung von Teilstücken von Bio-Schwein und Bio-Rind. Zusätzlich werden Teilstücke vom Bio-Geflügel angeboten. Basis des Erfolgs ist die enge Zusammenarbeit mit den Vertragslandwirten. Um bei den zahlreichen Informationen zu Bio-Landwirten, Schlachthöfen, Speditionen, Kunden etc. den Überblick zu behalten, setzt das Unternehmen seit 2015 auf cobra CRM PRO.

Wachsender Markt - wachsendes CRM

Die Ausgangssituation: Zahlreiche Excel-Tabellen mit teilweise mehrfach hinterlegten Informationen. Einheitliche Stammdaten existierten nur begrenzt und das Wissen zu den entsprechenden Informationen beschränkte sich auf einzelne Verantwortliche. Das Ziel: Eine zentrale Datenbank, auf die abteilungsübergreifend zugegriffen werden kann und einer damit verbundenen besseren Auffindbarkeit. Die Lösung: cobra CRM PRO.

In den Jahren zuvor wurde bei der Friland J. Hansen GmbH bereits cobra ADRESS PLUS eingesetzt. Um den stetig wachsenden Anforderungen des immer größer werdenden Bio-Marktes gerecht zu werden, hat man sich für ein Upgrade auf cobra CRM PRO entschieden. Für die Einführung wurde Anne Scheuermann als Projektverantwortliche ernannt und arbeitete daraufhin eng mit den beiden cobra Solution Partnern telepunkt – frank schaefer e. K. und Brehmer Software GmbH zusammen. „Zuerst habe ich gedacht, dass das ein sehr langwieriges Projekt werden wird. Aber ich war total überrascht wie gut der gemeinsame Austausch funktioniert hat und wie schnell die Einführung tatsächlich umgesetzt werden konnte“, lobt Anne Scheuermann die Zusammenarbeit mit den beiden cobra Partnern.

Egal ob Lebewieheinkauf, Vertrieb, Qualitätsmanagement oder Buchhaltung: cobra sollte bei der Friland J. Hansen GmbH in allen Bereichen genutzt werden. Für eine Ermittlung der Abläufe und eine Analyse der individuellen Bedürfnisse, wurden die Mitarbeiter intern in Workshops ausführlich befragt. „Die Basis jeder

individuellen cobra Lösung ist das Know-how darüber, welche Anforderungen das Unternehmen an sein CRM System stellt. Deshalb waren die Befragungen im Vorfeld für uns sehr wichtig und hilfreich“, so Frank Schäfer, Geschäftsführer der telepunkt – frank schaefer e. K.

Branchenspezifische Gesamtlösung

Insgesamt werden etwa 5.000 Adressen in cobra verwaltet und dabei weisen besonders die Daten der Bio-Landwirte eine sehr hohe Informationsfülle auf. Für die Mitarbeiter ist es bspw. wichtig zu wissen, ob ein Landwirt eine Bio-Bescheinigung hat. Wo kauft der Bio-Landwirt sein Futter? Wie weit ist der Bio-Landwirt vom nächsten zertifizierten Schlachthof entfernt? Wie lange dauert der Transport dort hin?

Um die Anforderungen optimal umsetzen zu können, wurde zudem eine Schnittstelle zur ERP Software mesonic WinLine geschaffen, die eine große Unterstützung für die Warenwirtschaft und die Finanzbuchhaltung darstellt. Zudem entwickelten die cobra Partner eine individuelle Branchenlösung für einen Mengenplan, welcher hauptsächlich zur Planung der Schlachtungen dient. Darüber können auf Knopfdruck Auftragsbestätigungen an Bio-Landwirte ausgegeben oder auch Lagerbuchungen erstellt werden. Entstanden ist somit eine umfassende Gesamtlösung mit einem verlässlichen Zusammenspiel zwischen allen drei Komponenten, wodurch interne Prozesse an Schnelligkeit, Effizienz und Qualität gewinnen konnten.

Integration aller Prozesse

Zur Wahrung der hohen Qualitätsansprüche wird jeder Bio-Landwirt vom Qualitätsmanagement der Friland J. Hansen GmbH umfangreich geprüft und muss in cobra gesondert freigegeben werden. Wird ein Lieferant gesperrt, da ihm z. B. die Bio-Bescheinigung entzogen wurde, wird dies nicht nur im CRM System vermerkt. Diese Information wird automatisch auch an die Branchenlösung weitergegeben.

Das hat zur Folge, dass der Landwirt nicht für Schlachtungen eingeplant werden kann und betroffene Schlachtpläne farbig markiert werden. Außerdem ist es bei einem gesperrten Landwirt auch nicht mehr möglich, entsprechende Bestellungen in der Warenwirtschaft zu erfassen.

Aber nicht nur Landwirt-Daten werden zwischen den verschiedenen Lösungskomponenten transferiert. Es ist bspw. auch möglich, in cobra für jeden Kunden ein Kreditlimit zu hinterlegen. Wenn dieses Kreditlimit überschritten wurde, kann in der mesonic Warenwirtschaft für den jeweiligen Kunden kein Auftrag mehr erfasst werden.

„Früher musste man in den verschiedenen Excel-Listen nach den richtigen Informationen suchen. Das war nicht nur zeitaufwändig – es war natürlich auch fehleranfällig! Mit cobra CRM, unserem Mengenplan und der Schnittstelle zu mesonic konnten wir unsere internen Arbeitsprozesse deutlich verbessern und beschleunigen. Es ist toll, dass durch die automatische Datenübermittlung einmal erfasste Informationen in jeder Applikation zugänglich gemacht werden. Somit arbeiten alle Mitarbeiter mit der gleichen Informationsbasis. Ohne cobra können wir uns den Arbeitsalltag gar nicht mehr vorstellen!“, erklärt Anne Scheuermann der Friland J. Hansen GmbH.

Zu den unverzichtbaren cobra Elementen gehören die freien Tabellen, die Beziehungsfelder sowie die grafischen und tabellarischen Auswertungen. Somit wissen z. B. alle Mitarbeiter darüber Bescheid welche Schlachthöfe mit welchen Lieferanten zusammenarbeiten oder sie haben Zugriff auf die Ergebnisse der Schlachtungen und Abrechnungen. Durch die individuelle Gesamtlösung lassen sich alle Vorgänge im Unternehmen nachvollziehen – vom Versand einer Messeeinladung bis zur Lieferung einer Tonne Bio-Schinken.

5.552 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit über 30 Jahren innovative CRM Lösungen made in Germany. Schneller erfolgreich im Vertrieb, Marketing, Service oder in der Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Als Vorreiter der Branche gehört cobra zu den ersten Anbietern, die Datenschutzmanagement und CRM vereinen. Somit werden Unternehmen bei der Einhaltung der strengen Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung komfortabel unterstützt. In diesem Zusammenhang fordert cobra Unternehmen auf, die Anforderungen der EU-DSGVO als Chance für eine zielgerichtete Kommunikation mit Kunden und Interessenten im rechtskonformen Rahmen wahrzunehmen.

Mit rund 250 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Europa-Park oder Ergo direkt.

Presseinformationen

Petra Bond

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

<http://www.cobra.de>

Telefon +49 7531 8101 37

Telefax +49 7531 8101 22

E-Mail Presse@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de