



Horizon GmbH

Innovative Lösungen in der Druckweiterverarbeitung – dafür steht die Horizon GmbH seit dem Eintritt in den deutschen und europäischen Markt im Jahr 1982. Horizon-Maschinen beherrschen dabei das gesamte Spektrum der Druckweiterverarbeitung: Sammelheften, Zusammentragen,

Falzen, Klebebinden, Schneiden, Folienkaschieren und Stanzen. Bei der Verwaltung der umfangreichen Kundendaten setzt der Marktführer auf cobra CRM PRO, wodurch der Arbeitsalltag effizient gestaltet werden kann.



„Bedienungsfreundlich, flexibel und effizient. Mit diesen drei Worten würde ich cobra CRM beschreiben. Wir setzen die CRM Lösung bereits seit 2010 ein und sind beeindruckt, wie vielfältig cobra genutzt und erweitert werden kann. Die damit einhergehende Prozessoptimierung hat mit Sicherheit auch dazu beigetragen, dass wir in den vergangenen Jahren unseren Umsatz steigern konnten.“

Birgit Wienck
Marketingleiterin der Horizon GmbH

Highlights

Berücksichtigung der Währungsschwankungen

Fremdsprachige Vertriebsmodule parallel zum deutschen Vertriebsmodul

Individuell programmierte Schnittstelle zu SAGE

Kontinuierlicher Import von Maschinen- und Produktbezeichnungen (in verschiedenen Sprachen)

cobra GEODATA

Nutzung:

Marketing, Vertrieb, Vertriebssteuerung, internes Bestellwesen, Auftragsverwaltung

Eingesetzte Lösung:

cobra CRM PRO
Anzahl Anwender: 38

cobra erfolgreich im Einsatz bei:

Horizon GmbH
Pascalstraße 20
25451 Quickborn
info@horizon.de
www.horizon.de

Horizon
DRUCKWEITERVERARBEITUNG.

Im Überblick

Seit dem Eintritt von Horizon in den deutschen und europäischen Markt im Jahr 1982 steht das Unternehmen für innovative Lösungen in der Druckweiterverarbeitung. Die Horizon GmbH bietet Produkte, die in Sachen Präzision,

einfacher Bedienung, kurzer Rüstzeiten und Integrationsfähigkeit höchsten Ansprüchen gerecht werden. Horizon-Maschinen beherrschen dabei das gesamte Spektrum der Druckweiterverarbeitung.

Ausweitung des Einsatzgebietes

Im Umgang mit cobra ist die Horizon GmbH geübt, da die Mitarbeiter bereits seit 2010 cobra CRM PRO umfangreich einsetzen.

In Deutschland, Österreich und Ungarn werden vor allem die Vertriebsaktivitäten verwaltet und gesteuert. Sowohl die hochwertige Angebotserstellung durch die Vertriebsmitarbeiter selbst, Forecast-Auswertungen als auch der Zugriff auf Kunden- und Maschinendaten via Mobile CRM gehören seither zum betrieblichen Alltag. Außerdem optimieren die Außendienstler dank cobra GEODATA ihre Routen. Damit lassen sie sich zwischen beliebig ausgewählten Adressen immer die schnellste Route berechnen, vermeiden somit doppelte Wege und sparen wertvolle Zeit ein.

Im Jahr 2017 sollte der europäische Vertriebsbereich auf die Länder Schweden, Dänemark, Finnland und Norwegen ausgeweitet werden. Damit einhergehend musste auch cobra CRM PRO weiter ausgebaut werden. Das betraf u. a. die jeweiligen Sprachen, die Produktbezeichnungen und die unterschiedlichen Preise inkl. der Währungsschwankungen, die Einfluss auf die täglichen Angebotsschreiben haben.

„Wir sind schon seit mehreren Jahren begeisterter cobra Kunde und sind überzeugt von der Flexibilität sowie der einfachen Bedienung. Deshalb war es uns wichtig, dass auch unsere Kollegen in Schweden, Finnland, Dänemark und Norwegen von den Funktionen profitieren können“, lobt Birgit Wienck, Marketingleiterin der Horizon GmbH, das CRM System.

Zur optimalen Vorbereitung wurden neben einer Kick-Off Sitzung zur Zieldefinition zahlreiche Projektplanungstage angesetzt, an denen der verantwortliche Warenwirtschaftslieferant der Horizon GmbH mit den Betreuern und Programmierern der cobra Experten GmbH aus Leverkusen die künftigen Datenflüsse festlegten. Als eine der größten Herausforderungen stellte sich die Neueinführung der tausenden von Maschinendaten in den unterschiedlichen Sprachen heraus.

Ein weiteres Ziel war es, den deutschsprachigen Anwendern cobra CRM PRO in deutscher Sprache und den nordischen Kollegen gleichzeitig eine englische Oberfläche mit englischer Menüführung und Dialogfenster zur Verfügung zu stellen. Dass dies gelungen ist, zeigt sehr deutlich die hohe Flexibilität, die diese CRM Lösung bietet.

Individuelle Vertriebsmodule

Damit jeder nordische Vertriebler seine Angebote in der jeweiligen Landessprache mit den passenden Währungsbeträgen und Währungsarten erstellen kann, wurde per Individualprogrammierung der cobra Experten-Entwickler für jedes Land ein eigenes Vertriebsmodul programmiert.

Die Angebote werden automatisch aus dem Vertriebsmodul mit den Werten und Standardtexten der Maschinen- sowie

den Produktdetails in der jeweiligen Sprache nach Word übertragen. Diese Daten sind von den Gebietsbeauftragten individuell abänderbar, können ergänzt, preislich angepasst und automatisiert neu berechnet werden.

Diese Vertriebsmodule laufen nun parallel zum deutschen Vertriebsmodul und stören sich in keiner Weise. Dabei sieht jeder Gebietsleiter nur das für ihn passende Vertriebsmodul.

Unternehmensweite Lösung

Auch wenn der Einsatzschwerpunkt im Vertrieb liegt, integrieren auch andere Abteilungen cobra CRM in Ihren Arbeitsalltag. Das Marketing verwendet die in hoher Qualität vorliegenden Kundendaten für die zielgerichtete Interessenten- und Kundenkommunikation. Alle Vertriebsaktivitäten werden transparent sowie adressbezogen hinterlegt, sodass das Bestellwesen rechtzeitig zu erwartende Maschinenverkäufe über die Umsatzwahrscheinlichkeitsanalyse im CRM Bericht erkennt und die entsprechende Bestellung zeitnah an den japanischen Mutterkonzern weitergeben kann.

„Ich bin sehr froh über die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit. Mit cobra CRM haben wir eine individuell anpassbare Lösung gefunden, die uns in unseren Arbeitsabläufen optimal unterstützt. Ich hätte nicht gedacht, dass die Umsetzung für unsere nordischen Kollegen so schnell gelingen wird – gerade wegen der Währungsschwankungen und der verschiedenen Sprachen. Aber Herr Willmanns von der cobra Experten GmbH hat mich eines Besseren belehrt. In nur vier Monaten war alles einsatzbereit!“, freut sich Birgit Wienck.



Betreuender cobra Partner:



cobra Experten GmbH
Burscheider Str. 328
51381 Leverkusen
CRM@cobra-Experten.de
www.cobra-Experten.de
Tel.: 02171-7310-79



Dieses Projekt wurde mit dem
begehrten CRM Award 2017
ausgezeichnet.

cobra®

schneller erfolgreich

cobra - computer's brainware GmbH

Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
Telefon 07531 8101-0

info@cobra.de
www.cobra.de