



MES Entsorgung Service GmbH

Die MES Entsorgung Service GmbH beschäftigt sich mit der Abholung und Verwertung von gewerblichem Abfall. Es werden mit bis zu zehn Firmenfahrzeugen jeden Tag verschiedene Unternehmen angefahren, der Abfall entsprechend abtransportiert und weiter verwertet oder zur Endentsorgung gebracht. Neben diesen Hauptaufgaben werden noch

Abfallbehälter oder weitere zur Abfallbeseitigung notwendige Geräte gestellt. Die MES ist dabei im Großraum Leipzig, Berlin, Magdeburg und Ost-Thüringen tätig. Für ein effizientes Auftragsmanagement setzt man auf cobra CRM PRO in Verbindung mit cobra Mobile CRM.



„cobra sorgt bei uns für mehr Flexibilität durch eine unkompliziertere Bearbeitung der Kundenaufträge sowie eine schnellere Rechnungsstellung durch die direkte Übertragung der Lieferscheine von cobra in Lexware.“

Christine Herzog
Buchhalterin
MES Entsorgung Service GmbH

Eingesetzte Lösung:
cobra CRM PRO in Verbindung mit
cobra Mobile CRM
Anzahl Anwender: 25

Nutzung:
Auftragsmanagement

cobra erfolgreich im Einsatz bei:

MES Entsorgung Service GmbH
Liprandisdorferstraße 2
04288 Leipzig

MES

**ENTSORGUNG
SERVICE GmbH**

Ausgangssituation: Unübersichtlich

Um die zahlreichen Fahrten zu planen, war bisher ein enormer Aufwand nötig. In mehreren Excel-Listen und Wordtabellen wurden alle Fuhren erarbeitet. Wer sollte wie viele und welche Art von Abfällen holen und abtransportieren? Welche Route war vorgesehen? Aus mit den Kundenunternehmen geschlossenen Abos wurde ermittelt, wie oft welche Art von Abfällen geholt wurde.

Die mit den nötigen Informationen versehenen Scheine wurden den Fahrern anschließend in gedruckter Form mitgegeben, so dass jeder wusste, was er am entsprechenden Tag zu erledigen hatte. Am Abend wurden die Scheine mit den vom

Fahrer eingetragenen Ergänzungen an den Innendienst zurückgegeben, der daraus wiederum Lieferscheine und Rechnungen mit Hilfe der bereits vorhandenen ERP-Software Lexware erstellte. Ein starker Papierverbrauch war die Folge, in der Regel handelte es sich um mehrere hundert Seiten pro Tag.

Kurzfristige Änderungen konnten zwar noch an entsprechende Fahrer weitergegeben werden, mussten im Nachhinein aber durch den Innendienst aufwändig nachgepflegt werden. Ein besonders schwerwiegendes Problem war zudem, dass Scheine hin und wieder verloren gingen oder beschädigt wurden.

Mehr Effizienz

Im Jahr 2013 entschied man sich daher, das Auftragsmanagement effizienter und umweltfreundlicher zu gestalten. Aus diesem Grund wandte sich das Team der MES an den cobra Business Partner premium technologies aus Chemnitz. Dieser betreute bereits die Lexware-Installation im Haus. „Ziel war es, sämtliche Fahrten schneller und flexibler zu erfassen und planen zu können“, weiß Christine Herzog, Buchhalterin der Firma MES Entsorgungs Service GmbH.

So sollten zum einen Kosten reduziert, zum anderen aber auch der Arbeitsaufwand für Fahrer und Innendienst deutlich verringert werden. Dass gleichzeitig die Fehleranfälligkeit sank, war ein angenehmer Nebeneffekt. Nach intensiver Beratung entschied sich die MES für cobra CRM PRO in Kombination mit cobra Mobile CRM, mit dem alle Anforderungen erfüllt werden konnten. „Wir waren überrascht, was cobra als CRM-Software über den Kernbereich hinaus alles leisten kann“, freut sich Frau Herzog.

Das Team von premium technologies machte sich gleich an die Arbeit. Die Abläufe der MES wurden bis ins Detail be-

leuchtet und analysiert, um über die CRM-Lösung alles korrekt wiedergeben zu können. Anschließend wurde mit der Zusatzprogrammierung begonnen. So wurde eine Schnittstelle zu Lexware eingesetzt, um eine Übergabe der Daten in beide Richtungen sicherzustellen. Anschließend starteten erste Testläufe in begrenztem Rahmen, um zu identifizieren, wo noch Verbesserungsbedarf besteht und was bereits rund läuft.

Währenddessen wurden auch die Mitarbeiter sowohl im Innen- als auch im Außendienst an das System herangeführt und intensiv darin geschult. Die Herausforderung lag vor allem in der stetig steigenden Datenmenge. An manchen Tagen werden über 1.000 Datensätze automatisch erstellt, an die mobilen Endgeräte der Fahrer verteilt und schließlich im Innendienst wiederverwertet. Nach der umfassenden Testphase konnten die Abläufe innerhalb des Unternehmens erfolgreich auf cobra umgestellt werden.

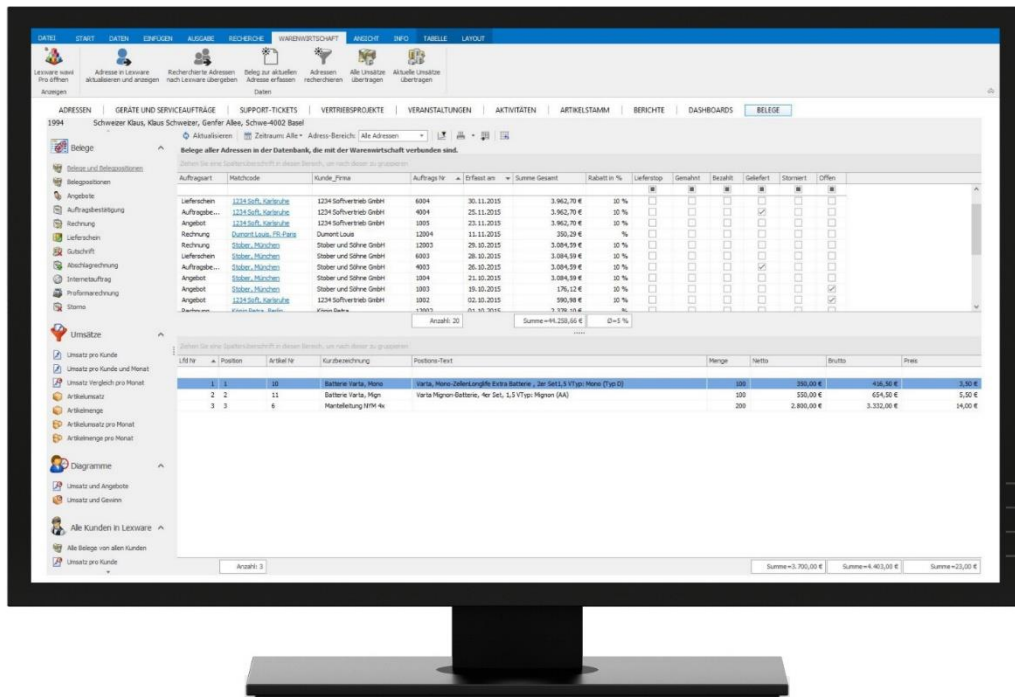
Umfangreiche Schnittstelle

Die Schnittstelle zwischen Lexware und cobra hat umfangreiche Funktionen zu erfüllen. Die Informationen der von den Kunden geschlossenen Abos müssen aus Lexware heraus an cobra übergeben werden. Dies ist bereits das erste Highlight: Sämtliche Fahrten für die kommenden sieben Tage werden automatisch als einzelner Datensatz erstellt. Diese werden dann via cobra Mobile CRM an die jeweiligen mobilen Endgeräte der Fahrer verteilt und nach dem Abtransport werden die Informationen zurück an den Innendienst gegeben. Im Monatsrhythmus werden dann

automatisch der entsprechende Lieferschein sowie die Rechnung erstellt. „Wir sparen dadurch enorm viel Zeit, da cobra und Lexware hier perfekt zusammenarbeiten und nach der Prüfung durch die Buchhaltung alles automatisiert erfolgen kann, einfach per Knopfdruck“, freut sich die Buchhalterin der MES. Für den Fahrer heißt das, er erhält nun am entsprechenden Tag alle nötigen Informationen auf sein mobiles Endgerät, neben den Fahrten des aktuellen Tages sind auch immer die des Nächsten zu sehen – falls er schneller als erwartet sein sollte, kann er so bereits einige Fuhren des kommenden Tages erledigen.

Auf dem Tablet kann jeder Fahrer auch sofort alles eintragen, was er abgeholt hat und ob es mit dem angemeldeten Abfall übereinstimmt. Ist das nicht der Fall, kann der Mitarbeiter direkt ein Foto schießen und die Probleme so für den Innendienst dokumentieren. Hat er alles geladen, kann er sich dies auf dem Smartphone per Unterschrift bestätigen lassen. „Jeder Fahrer sieht natürlich nur seine Fahrten, das sorgt für enorm viel Übersichtlichkeit“, weiß Herzog. Auch

kurzfristige Änderungen sind nun kein Problem mehr. Die Weitergabe von Fuhren an Kollegen erfolgt nun mit wenigen Handgriffen und ist auch für den Innendienst sofort sichtbar und muss nicht im Nachhinein gepflegt werden. „Diese enorme Flexibilität ist ein großer Gewinn für uns“, verrät Frau Herzog.



Die Schnittstelle zwischen cobra und Lexware tauscht Adress- und Wirtschaftsdaten durch einen automatischen Datenabgleich aus. Zusätzlich können Hauptadressen von Kunden aus cobra manuell an Lexware übergeben werden.

Ein positives Fazit

Das Fazit fällt positiv aus, Christine Herzog ist mehr als zufrieden mit cobra und ihrem betreuenden Partner: „Mit cobra und der dazugehörigen Schnittstelle zu Lexware konnten wir bisher sehr gute Ergebnisse erzielen, z.B. eine schnellere Bearbeitung der Kundenaufträge durch die Übermittlung auf das Tablet und eine schnellere Rechnungsstellung durch die

direkte Übertragung der Lieferscheine von cobra in Lexware. Die Einarbeitung in der Betaphase verlief bezüglich der individuellen Einstellungen und Ausarbeitungen bisher sehr konstruktiv. Die Zusammenarbeit mit premium technologies läuft sehr gut“, fasst sie das Projekt zusammen.

Weitere Referenzen ...



unter www.cobra.de/referenzen

Betreuender Partner:



Hainstraße 105
09130 Chemnitz
www.prem-tec.de



cobra[®]
schneller erfolgreich

cobra - computer's brainware GmbH

Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
Telefon 07531 8101-0

info@cobra.de
www.cobra.de