



**Und fertig ist der Lack!**

## HAERING Farben und Lacke steigert Kundenzufriedenheit mit cobra CRM

Mehr als 130 Jahre oder anders ausgedrückt: Seit 1886 entwickelt sich HAERING stetig weiter und zeigt sich inzwischen als modernes und leistungsfähiges Unternehmen im Bereich Farbe und Lack. Als mittelständischer Betrieb mit etwa 150 Mitarbeitern in Deutschland und weiteren in Polen und Tschechien produziert HAERING Farben und Lacke für das Bauhandwerk und die Industrie. Eine eigene Entwicklungs-

abteilung sorgt dabei für den optimalen technischen Stand der Produkte unter Berücksichtigung der strengen gesetzlichen Vorgaben. Damit diese auch in Bezug auf das Kundenmanagement eingehalten werden und dieses sich auf dem anerkanntermaßen hohen Level der Produktqualität bewegt, greift das Unternehmen auf Lösungen der cobra – computer's brainware GmbH zurück.



*„Bei uns ist cobra nicht mehr wegzu-  
denken, auch bei mir läuft das System  
quasi 24/7.“*

**Michael Zeitler**  
Verkaufsleiter Industrie  
HAERING GmbH

**Eingesetzte Lösung:**  
cobra CRM PRO mit Verbindung zum ERP

**Anzahl Anwender:** 32

**Nutzung:**  
Kundenkontaktmanagement  
Serien-E-Mails  
Auswertungen zur Kundenzufriedenheit  
Kontakt- und Reklamationsberichte

**cobra erfolgreich im Einsatz bei:**

HAERING GmbH  
Mühlstraße 2-10  
74199 Untergruppenbach

[www.haering.de](http://www.haering.de)  
[info@haering.de](mailto:info@haering.de)

**HAERING**



WIR BEKENNEN FARBE

## Langes Abtippen, leidiges Suchen

Vieles lief im Hause HAERING manuell ab, Übertragungen von einem Dokument ins andere standen auf der Tagesordnung. „Berichte haben wir in Word geschrieben, bei unterschiedlichen Themen musste zunächst ein langer Suchvorgang herhalten, um die passende Information zu finden“, erinnert sich Michael Zeitler, Verkaufsleiter für den Industriebereich bei HAERING. cobra CRM Pro kommt insbesondere als Kundendatenbank mit Kontakt- und Reklamationsberichten sowie zur Auswertung der Kundenzufriedenheit zum Einsatz. „Damals kam der Kontakt zu cobra auf

einer Messe zustande. Einer unserer Außendienstmitarbeiter hat zudem über mehrere Jahre einen Einzelplatz verwendet und war sehr zufrieden. Deswegen haben wir uns letztendlich für cobra entschieden“, so Herr Zeitler. Momentan greifen der Standort Deutschland sowie der Außendienst auf das System zurück. Darüber hinaus nutzen der Verkauf und die Labormitarbeiter mit Kundenkontakt cobra.

## Nicht nur Berichte

HAERING möchte in Zukunft weitere Funktionsweisen von cobra für sich nutzen. „Momentan schreiben wir nicht nur täglich an den Kontaktberichten, sondern senden mit Hilfe des Serienmail-Assistenten Nachrichten in nur wenigen Sekunden an bestimmte Kunden. Alle Kolleginnen und Kollegen greifen zeitgleich auf jede Information zu oder finden diese über die praktischen Suchmöglichkeiten“, beschreibt

der Verkaufsleiter. „Der Datenaustausch mit unserem ERP läuft zudem reibungslos, was weiteren Mehrwert generiert.“ Mitarbeiter verstehen das System mit seinen Vorzügen ohne große Erklärungen oder eventuelle Schulungen. „Bei uns ist cobra nicht mehr wegzudenken, auch bei mir läuft das System quasi 24/7.“, so Herr Zeitler abschließend.

Weitere Referenzen ...



unter [www.cobra.de/referenzen](http://www.cobra.de/referenzen)

**cobra**<sup>®</sup>  
schneller erfolgreich

**cobra - computer's brainware GmbH**  
Weberinnenstraße 7  
D-78467 Konstanz  
Telefon +49 7531 8101-0

[info@cobra.de](mailto:info@cobra.de)  
[www.cobra.de](http://www.cobra.de)