

# cobra® Anwenderbericht

## Möve equipment & design GmbH

Die Möve equipment & design GmbH mit Sitz im Thüringer Mühlhausen ist ein „High Quality Personaldienstleister“, der Ingenieure und Konstrukteure für Entwicklungs- und Fertigungsprozesse vermittelt. Zielgruppe der Firma sind Unternehmen, die von der Idee bis zum Prototypen selbst entwickeln und anfertigen. Um die Effizienz im Unternehmen dauerhaft zu steigern, wurde cobra CRM PLUS unternehmensweit eingeführt.

Ob Siemens, Zeiss oder Ford, diese und viele weitere große und kleinere Unternehmen greifen – zumindest zeitweise – auf das Fachwissen der Mitarbeiter von Möve equipment & design zu. Die Idee, Ingenieure und Konstrukteure projektorientiert an Unternehmen zu vermitteln, scheint insbesondere in Zeiten des steigenden Fachkräftemangels in Deutschland eine zukunftssträchtige Strategie. So agiert das Unternehmen mittlerweile deutschlandweit und bietet in verschiedensten Fachbereichen hochqualifizierte Leistungen bei Konzeption, Design und Konstruktion an.

### Konkurrenzfähig arbeiten – von Anfang an

„Zettel, Outlook und Word“, so hieß die Kontakthistorie der Mitarbeiter von Möve equipment & design, bevor cobra CRM PLUS Struktur ins Unternehmen brachte. „All unsere Adressen lagen in verschiedenen Outlook-Dateien und extrem verschiedenen Excel-Tabellen vor. Damit hatte kein Arbeitskollege den vollständigen Überblick über die Aktivitäten eines anderen.“, berichtet Geschäftsführer Tobias Spröte. „Unsere Devise war ganz klar: lieber ein etwas größeres Investment am Anfang, als langfristig nicht konkurrenzfähig zu sein.“

Schon bald fiel die Entscheidung bei der Auswahl an CRM-Systemen für cobra. Wegen der Flexibilität des Systems, der intuitiven Bedienung, des optimalen Preis-Leistungsverhältnisses und nicht zuletzt wegen der positiven Erfahrungen bekannter Partnerfirmen mit den Lösungen des Konstanzer Softwarehauses.

### Bewerbermanagement und Personalwesen mit cobra

Gehen bei Möve Bewerbungsunterlagen von Ingenieuren und Konstrukteuren ein, werden diese in cobra umfassend dokumentiert. Detaillierte Informationen zu Qualifikationen und Erfahrungen von Bewerbern sind in cobra dabei strukturiert abgelegt und bei Bedarf ganz einfach selektierbar. Einladungen und Wiedervorlagen zu Bewerbungsgesprächen werden über automatisierte Workflows eingesteuert und gehören ebenso zum reibungslosen Ablauf des Prozesses wie die anschließende Übergabe an das Vertriebsteam. Letztlich sind in der umfassenden Personaldatenbank nicht nur alle Mitarbeiter ihren Qualifikationen hinterlegt sondern auch mit ihren aktuellen und abgeschlossenen Projekten bei den Kunden.



„cobra CRM PLUS – Ein Muss für unseren Geschäftserfolg. Der Startup unseres neuen Unternehmens hätte nicht erfolgreicher und schneller sein können.“

**Tobias Spröte**  
Geschäftsführer  
Möve equipment & design

### Im Überblick

Die Möve equipment & design GmbH ist Ingenieur-, Prototypen- und Serienfertigungsdienstleister.

### Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS

### Anzahl Anwender

- 6

### Nutzung

Vertrieb, Marketing, Planung, Personalmanagement

### Betreuer cobra Partner

Computerservice  
& Consulting GmbH **CSCON**



## Vertriebsarbeit mit Hand und Fuß..und cobra

Mit den vielschichtigen Informationen in cobra kann der Vertrieb nun einerseits auf Anfragen von Kunden gezielt reagieren; andererseits steht den Mitarbeitern bei ihren Projekten ein zentraler aktueller Datenpool zur Verfügung, um Kunden aktiv passende Dienstleistungsangebote unterbreiten zu können. Dazu gehören eben nicht nur Kundenadressen und Projektanforderungen sondern auch optimal filterbare Details zu Mitarbeitern und Bewerbern. So finden im umfassend abgebildeten Vertriebsprozess alle Informationen in cobra Vertriebsprojekten zusammen. „Wir haben sehr komplexe Strukturen in unserem Vertriebsmodell. Dabei spielen verschiedene Abfragemöglichkeiten eine zentrale Rolle. Eine weitere wesentliche Voraussetzung für den perfekten Workflow ist das Hand-in-Hand-Arbeiten von Personalwesen und Vertrieb.“, berichtet Spröte über die Vertriebsarbeit im Unternehmen. Dass mit der Telefonanbindung an cobra nur noch per Klick aus der Datenbank gewählt wird und jeder Kunde bei Anruf sofort identifiziert werden kann, gehört bei Möve mittlerweile schon zum unverzichtbaren Hilfsmittel im Kundenkontakt.

Über das cobra Kampagnen-Management bildete cobra Partner csccon aus Erfurt die Workflows bei Möve ab. Die Erstellung von Datenbankverknüpfungen und speziellen Ansichten für bestimmte Usergruppen und Projekte gehörte ebenso zum Leistungsumfang wie das Zusammenführen von über 120.000 Adressen aus verschiedenen Quellen. „Durch die enorme Flexibilität von cobra ist es uns als Vertriebs- und Implementierungspartner des Softwarehauses aus Konstanz möglich, absolut auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen. Das motiviert; denn der spürbare Nutzen bei zufriedenen Anwendern macht Lust auf neue Projekte mit neuen Herausforderungen.“, so Benico Ludwig von der csccon GmbH, der sich auch über die perfekte Integration von Dokumenten in User Interface des Kunden freut.

## Kundenkontakt in Serie

Der personalisierte Versand von Serien-E-Mails, Serienbriefen und Serienfaxen erleichtert den Akquiseprozess im Unternehmen ungemain. Die Basis stellt die zielgenaue Recherche der Zielgruppe in cobra dar.

**cobra erfolgreich im Einsatz bei:**



**Möve equipment & design**  
[www.moeve-group.de](http://www.moeve-group.de)

Und das ist keine Sache des Administrators oder der IT-Abteilung. Recherchen in cobra kann jeder User selbst vornehmen; er benötigt dazu keinerlei Programmierkenntnisse. Die einfache Erstellung des Seriendokumentes im Firmenlayout und der anschließende Versand oder Druck ist dann in wenigen Klicks erledigt. „Wenn Adressdaten und Anreden in einheitlicher Struktur vorliegen, ist ein Serienversand jeglicher Art problemlos möglich. Zu einem Riesenaufwand wird eine solche Aktion erst dann, wenn die manuelle Änderung von Fehlern und das Eliminieren von Dubletten erst im Ausgabedokument und ohne Änderung in der Datenquelle erfolgt. Das erleben wir bei vielen Unternehmen ohne cobra häufig. Dabei kann mit einem professionellen Adressmanagement sehr viel Zeit gespart werden, die sich dauerhaft richtig rechnet.“, erzählt cobra Partner Ludwig.

## So geht es weiter

Das eigentliche Projekt bei möve ist längst abgeschlossen. Mittlerweile haben die cobra User jedoch viele zunächst unentdeckte Möglichkeiten der cobra CRM-Software erkannt, und wollen mehr. Neben der Integration von Social Networks wie XING, Facebook und Co in cobra stehen nun weitere Verbesserungen des Workflows an, die bereits mit dem Partner vor Ort besprochen und geplant sind.