



## RETRALOG GmbH

Die im Jahr 2005 gegründete Firma RETRALOG GmbH bietet Abfall- & Reststoff-Erzeugern sowie der weiterverarbeitenden und energieerzeugenden Industrie ganzheitliche Dienstleistungen von Transport- und Logistik-Aufgaben über Notifizierung und Zollabfertigung bis hin zum Ein- bzw. Verkauf von Ne-Metallen und Stahlschrott. Mit der RENO

GmbH Recycling Nord spezialisierte sich das Unternehmen zudem auf Entsorgungsaktivitäten. Beide Unternehmen bewegen in den Bereichen Spedition, Entsorgung und Metallhandel bei einem Umsatz von insgesamt 16 Mio. Euro jährlich etwa 350.000 Tonnen.



*„Durch die Recherche-Funktion in cobra können wir nun verschiedenste Arten von Adressdaten ermitteln, um gezielte Aktionen durchzuführen und Marktbereiche auf ihr Potenzial hin zu analysieren.“*

**Olaf Retemeyer**

*Geschäftsführer der RETRALOG GmbH*

**Eingesetzte Lösung:**

cobra CRM PRO

Anzahl Anwender: 6

**Nutzung:**

Vertrieb und Marketing

**cobra erfolgreich im Einsatz bei:**

RETRALOG GmbH  
Schiffertorsstraße 2  
21682 Stade

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



## Verantwortung für nachfolgende Generationen

Die professionelle und nachhaltige Entsorgung von Abfall und Reststoffen ist wichtig und wird zunehmend als Verantwortung für nachfolgende Generationen wahrgenommen. Enorme Wachstumspotenziale schlummern in Unternehmen, die diese verpflichtende Verantwortung ernst nehmen.

Im Jahr 2005 gegründet, wuchs Retralog zügig und es stellte sich heraus, dass Retralog und Reno Unterstützung für ein strukturiertes Adress- und Kontaktmanagement inklusive Vertriebssteuerung, Auswertung und effizienter Ablauforganisation benötigten.

## CRM muss gelebt werden können

Olaf Glaubitz, Marketingberater der Firma Marketingadvisors GmbH brachte seinen Kunden Retralog mit dem cobra Partner Fluctus-IT zusammen. „Als Marketingberater lege ich besonderen Wert darauf, dass das CRM-System auch tatsächlich im Unternehmen „gelebt“ wird. Nur so lassen sich die angestrebten Ziele für das Marketing und die Vertriebsarbeit realisieren. Grundlage hierfür ist die Frage, ob sich die heutigen Vertriebsprozesse und Bedürfnisse in der CRM-Lösung abbilden lassen und weitere Funktionalitäten die Vertriebsprozesse zukünftig vereinfachen können. Gemeinsam

mit der Geschäftsführung von Retralog habe ich diese Faktoren deshalb sorgfältig geprüft. cobra konnte diese Anforderungen von allen betrachteten Systemen am besten abbilden.“ Im Anschluss an die Beratung durch Olaf Glaubitz erarbeitete Fluctus IT, autorisierter cobra-Partner aus Hamburg, gemeinsam mit der Geschäftsleitung eine Lösung, die das Unternehmen mit CRM-Funktionalitäten auf höchstem Niveau sicher in die Zukunft führen sollte.

Effizientes Informations- und Prozessmanagement  
mit cobra CRM – im Innen- und Aussendienst.



## Datencontainer cobra

Schnell war klar, dass cobra CRM PRO der zentrale „Container“ für die vielen Daten werden sollte, die bei Retralog vorgehalten werden. Denn wie so oft wuchsen mit den Jahren nicht nur Kunden, Interessenten und Aufträge, sondern auch verschiedene, meist mitarbeiterspezifische Datenbanken, um die vielfältigen Informationen vorzuhalten.

## Ergonomie und Integration

Die zentrale Aufgabenstellung des CRM-Projekts war die ergonomische Bedienung der Software. Die optimale Integration in die Microsoft Office Welt sowie die Anbindung an die Telefonanlage waren damit ein Muss. Der flexible Ansichten- und Maskeneditor in cobra ermöglichte es, die Oberflächen auf die Bedürfnisse der einzelnen Teams von Retralog zuzuschneiden.

## Recherche, Aktionen und Analyse

Die individuelle Ausrichtung der Software an die Abläufe im Unternehmen brachte insbesondere für Vertrieb und Marketing einen echten Effizienzgewinn. Denn ab sofort können Analysen schnell und einfach durchgeführt und Vertriebsaktionen gezielt geplant und umgesetzt werden. Olaf Retemeyer, Geschäftsführer von Retralog ist begeistert: „Durch die Recherche-Funktionen in cobra können wir nun verschiedenste Arten von Adressdaten ermitteln, um gezielte

## Blick in die Zukunft

Geschäftsführer Olaf Retemeyer ist begeistert. „Für mich ist es wichtig, mich mit meinem Berater wohlfühlen. In diesem Falle Fluctus IT. Die Zusammenarbeit gefällt mir, weil Fluctus immer wieder kreative Ansätze und Ideen hat, die unseren Überlegungen zu Gute kommen. Da spürt man das langjährige Know-how und die Kenntnisse von Unterneh-

Diese Informationen sollten nun für alle Mitarbeiter zugänglich gemacht werden – um Transparenz zu schaffen und die Arbeit im Team dauerhaft zu erleichtern. So wurden im ersten Schritt die Daten aus den unterschiedlichen Quellen in eine zentrale Datenbank zusammengeführt.

Diese individuelle Anpassung sorgte für eine aufgabenspezifische Darstellung der Datenbank-Informationen und damit auch für große Akzeptanz bei den Nutzern, da dadurch das Wesentliche vom einzelnen Mitarbeiter viel schneller erfasst werden kann.

Aktionen durchzuführen und Marktbereiche auf ihr Potenzial hin zu analysieren.“ Zusätzliche Unterstützung für das Marketingteam bringen cobra-Kampagnen. Anhand der mit Fluctus IT erarbeiteten Workflows werden individuell geplante Marketingaktionen systematisch im Team abgearbeitet. Die Geschäftsleitung behält dabei jederzeit den Überblick über den aktuellen Stand und Erfolg jeder einzelnen Kampagne.

mensprozessen. Und das erwarte ich auch“, resümiert Retemeyer. Aber mit dem Wissen, dass cobra CRM PRO weitaus mehr zu bieten hat, ist ihm der aktuelle Softwarestand noch nicht genug. Das Arbeiten mit cobra Vertriebsprojekten und die Verwendung des automatischen Benachrichtigungssystems für bestimmte Ereignisse stehen als nächstes auf seiner CRM-to-do-Liste.

Weitere Referenzen ...

**westent.**

**DAIMLER**

**KONSTANZ**  
Die Stadt zum See  
**STADTMARKETING**

Allgäu **Airport**  
Memmingen

**SCHWARTZPUBLICRELATIONS**

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

Betreuender Partner

 **Fluctus IT** GmbH

Tempowerkring 1  
21079 Hamburg  
[www.fluctus-it.com](http://www.fluctus-it.com)  
[consulting@fluctus-it.com](mailto:consulting@fluctus-it.com)

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

**cobra - computer's brainware GmbH**

Weberinnenstraße 7  
D-78467 Konstanz  
Telefon 07531 8101-0

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