

# cobra® Anwenderbericht

## Scapos AG

Die scapos AG wurde als Spin-Off des Fraunhofer Instituts für Algorithmen und Wissenschaftliches Rechnen SCAI gegründet, um Marketing und Vertrieb der Softwareprodukte zu übernehmen und auszuweiten. Das Unternehmen bietet seine Dienstleistungen aber auch anderen Fraunhofer-Instituten, Forschungseinrichtungen und KMUs an. Der Firmensitz befindet sich auf dem Campus des Fraunhofer-Institutszentrums Schloss Birlinghoven in St. Augustin bei Bonn.



*„Wir arbeiten einfach ganz konzentriert an unserem Kernbusiness und denken gar nicht weiter über die genutzten Tools nach.“*

**Thorsten Bathelt,  
Vertriebsleiter und Prokurist**

Die Softwarelösungen, die scapos vertreibt, verbessern existierende Verfahren oder ermöglichen erst neuartige Anwendungen, wie zum Beispiel die Optimierung von CAD-Zuschnitten im Textilbereich oder die Berechnung einer optimalen Verpackung von Automobilbauteilen. Nun suchte die Geschäftsleitung für den eigenen Betrieb eine schnelle und zuverlässige IT-Lösung, um die Bereiche Fakturierung, Finanzbuchhaltung und Vertrieb zu unterstützen. scapos waren die CRM Produkte aus dem Hause cobra bereits bekannt, denn auch das Fraunhofer SCAI setzt cobra CRM PRO ein. Um einen problemlosen Datenfluss zu ermöglichen, war es naheliegend, auch bei scapos dieselbe Software zu integrieren.

### Die Anforderungen

Das in Hamburg ansässige Dienstleistungsunternehmen Fluctus IT wurde beauftragt, eine integrierte Lösung aus der Kombination mit der ERP-Software mesonic WinLine und cobras CRM-Lösung zu schaffen. Dabei galt es, verschiedene Anforderungen zu erfüllen: vor allem der reibungslose Datenaustausch zwischen den IT-Systemen musste sichergestellt werden. Denn der Vertrieb sollte in cobra mit wenigen Klicks Informationen aus dem ERP-System einsehen und auswerten können.

Hinzu kam die Übergabe buchhalterischer Daten an die DATEV-Lösung.

Da scapos über einen internationalen Kundenstamm verfügt, war auch die Mehrsprachenfähigkeit in der Vertriebssoftware wichtig. Die internationalen Kunden von scapos sollten in Englisch angeschrieben werden. Außerdem mussten entstehende Belege auf Knopfdruck per E-Mail versendbar sein. Angebote sollten ebenfalls aus cobra erstellt werden.

### Die Lösung: coWi-Schnittstelle

Mit der „coWI“, der cobra-WinLine-Schnittstelle, die den nahtlosen Datenaustausch zwischen den Programmen regelt, werden genaue Analysen möglich. So wird in cobra beispielweise direkt ausgewertet, welche Artikelgruppen in welchem Zeitraum verkauft wurden. Auch offene Posten lassen sich mit wenigen Klicks überprüfen.

„Das passt alles richtig gut zusammen“, lobt Thorsten Bathelt, Vertriebsleiter und Prokurist der scapos AG. „Wir arbeiten einfach ganz konzentriert an unserem Kernbusiness und denken gar nicht weiter über die genutzten Tools nach.“

### Im Überblick

Die scapos AG wurde als Spin-Off des Fraunhofer Instituts für Algorithmen und Wissenschaftliches Rechnen SCAI gegründet, um Marketing und Vertrieb der Softwareprodukte zu übernehmen und auszuweiten.

### Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PRO, Dubletten-Modul

### Anzahl Anwender

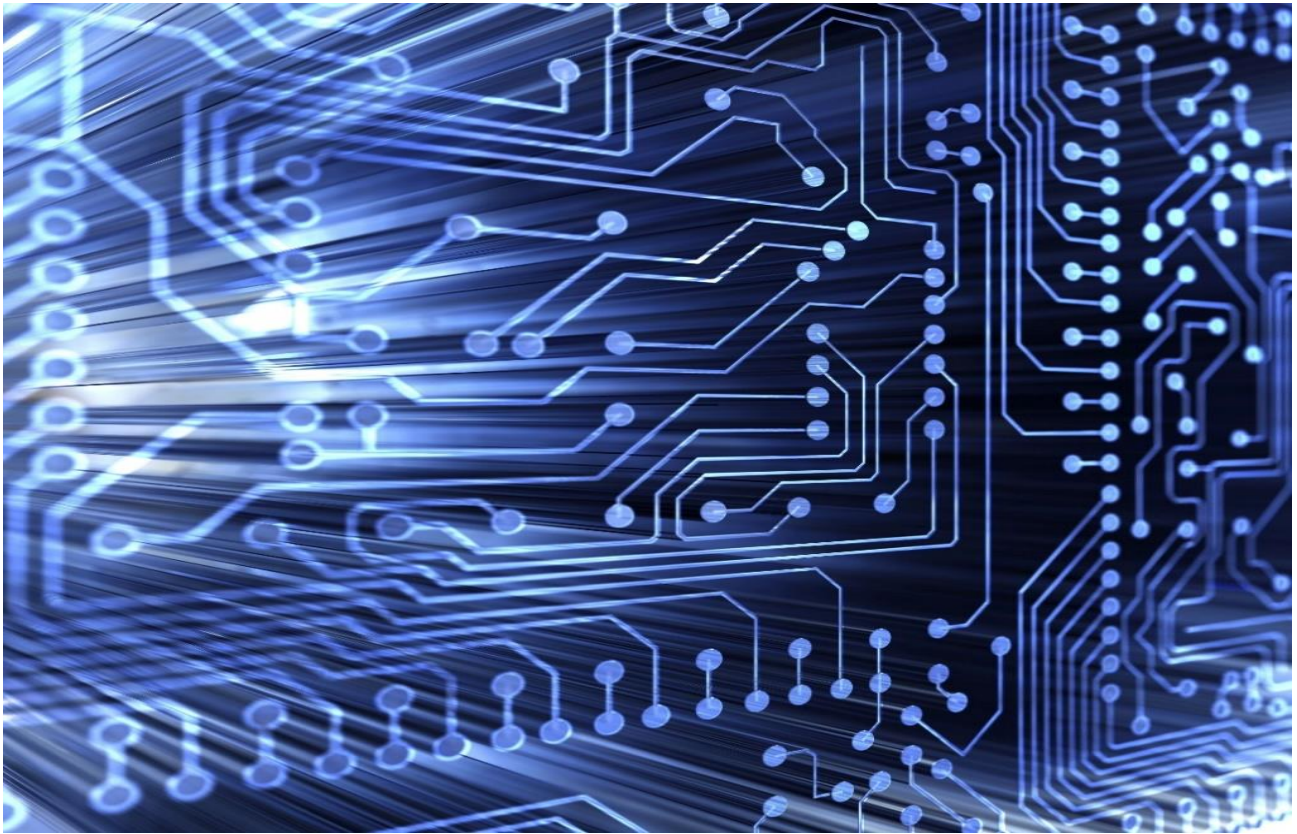
- 12

### Nutzung

Vertrieb / Marketing

### Betreuender cobra Partner

 Fluctus IT GmbH



Das integrierte cobra Dublettenmodul sorgt bei der Übertragung der Daten dafür, dass keine Kundenadresse mehrfach erfasst wird. Selbst doppelte Adressen mit kleinen Schreibfehlern oder Buchstabendrehern ermittelt das Tool. Wie trennscharf gesucht werden soll, kann der Anwender nach seinen Bedürfnissen einstellen. In cobra ist es möglich, Briefvorlagen, Formulare oder Produktinformationen in mehreren Sprachen zu hinterlegen und die Sprache kundenspezifisch festzulegen. Das integrierte Vertriebsmodul wurde so konfiguriert, dass mehrsprachige Formulare zugeordnet und Angebote in der korrekten Sprache direkt aus der Datenbank heraus versendet werden können.

So konnte der Wunsch nach mehrsprachigen Schriftstück-Vorlagen für die internationalen Kunden erfüllt werden.

Den strengen Sicherheitsanforderungen ihrer Kunden wurden die Produkte ebenfalls gerecht. „Bei uns wird alles mehrfach geprüft und getestet, bis es die Freigabe zur Installation erhält. Dank der ausgezeichneten Unterstützung von Fluctus waren die Installation und Integration in unsere Netzwerk- und Sicherheitsstruktur zum Glück kein Problem“, resümiert Bathelt.

„Die scapos AG hat die Systeme mesonic WinLine ERP und cobra CRM PRO erfolgreich in ihren Arbeitsalltag integriert“, freut sich Andreas Peters, Geschäftsführer der Fluctus IT GmbH.

**cobra erfolgreich im Einsatz bei:**

**scapos**

**Scapos AG**

Schloss Birlinghoven  
53754 Sankt Augustin  
<http://www.scapos.com>