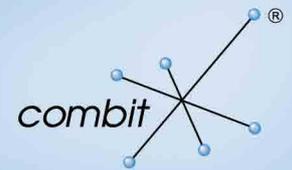
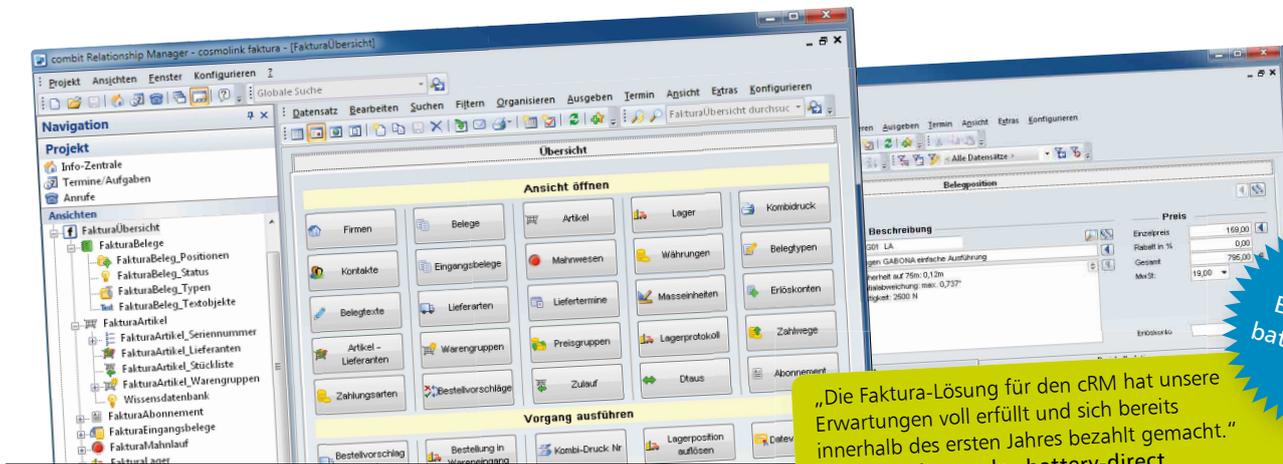




Success Story



combit Relationship Manager | battery-direct GmbH & Co. KG



CRM im Einsatz bei battery-direct

„Die Faktura-Lösung für den CRM hat unsere Erwartungen voll erfüllt und sich bereits innerhalb des ersten Jahres bezahlt gemacht.“
Gerit Schlagowsky, battery-direct

Mit dem combit Relationship Manager voller Energie für die Zukunft

Unsere Informationsgesellschaft hängt davon ab, dass permanent und zuverlässig Elektrizität zur Verfügung steht. In vielen Bereichen hätte ein Stromausfall nicht nur wirtschaftlich schwere Folgen. Hier darf man sich nicht allein auf die Zuverlässigkeit der Stromnetze verlassen. In sogenannten USVs – unterbrechungsfreien Stromversorgungen – wird elektrische Energie zwischengespeichert, um im Ernstfall blitzschnell die Stromversorgung vom Netz für einen gewissen Zeitraum zu ersetzen. USV-Systeme gibt es in nahezu beliebigen Größen. Ihnen gemeinsam ist, dass ihr Herzstück aus einem oder mehreren Akkumulatoren besteht, die zuverlässig funktionieren und von Zeit zu Zeit ersetzt werden müssen.

Unternehmen

Das 2003 von Gerrit Schlagowsky gegründete Unternehmen battery-direct hat sich auf die Herstellung und den Direktvertrieb von Austausch-Akkus für USV-Systeme an Unternehmen und Behörden spezialisiert. Daneben gehören auch Batterien für Traktionsanwendungen wie z.B. elektrische Rollstühle zum Produktspektrum.

Herausforderung

Bislang setzte battery-direct auf die Kontaktmanagement Software address manager und das Rechnungsprogramm factura manager, beides aus dem Hause combit. Durch das stetige Wachstum des Kunden- und Artikelstamms kam die für kleine und mittlere Unternehmen konzipierte Software jedoch an ihre Leistungsgrenze. Die neue Lösung sollte mehr Flexibilität bieten, um schnell auf Nachfrageschwankungen und kürzere Produktlebenszyklen in einer

Fakten

Organisation:
battery-direct



Branche: Akkumulatoren

Standort: Bad Schönborn

Web: www.battery-direct.de

Herausforderung: Ablösung des address managers und des factura managers durch ein neues System, das sich flexibel den Anforderungen des Unternehmens anpassen kann.

Lösung: combit Relationship Manager mit Faktura Solution von cosmolink und Anpassungen

Erfolg: Mehr Flexibilität, Einsparungen durch weniger Fehlerquellen und verkürzte Prozesse, bereits innerhalb des ersten Jahres.



Success Story



combit Relationship Manager | battery-direct GmbH & Co. KG

zunehmend globalisierten Wirtschaft zu reagieren. „Eine CRM Lösung muss zur Philosophie des Unternehmens passen. Wir wollten entweder eine schnell austauschbare Plug & Play Lösung, oder aber ein System, dass sich flexibel weiterentwickeln und schnell auf veränderte Anforderungen anpassen lässt“, so Gerrit Schlagowsky, Ingenieur und Geschäftsführer bei battery-direct. Ein weiterer wichtiger Punkt war auch, Prozesse einfach automatisieren und verkürzen zu können.

Lösung

Zu Beginn des Projektes wurden die genauen Anforderungen in einem Initial-Workshop erarbeitet. Wichtiges Kriterium war, dass keine totale Abhängigkeit von einem Softwarehersteller entstehen sollte. Gesucht wurde ein Standardsystem mit einem gewissen Grad an einfacher Anpassungsmöglichkeit und gutem Preis-Leistungsverhältnis, das die vielfältigen Anforderungen von Kundenmanagement, Vertrieb, Sachbearbeitung und Versandplanung erfüllen kann.

Auch wegen der langjährigen guten Erfahrungen mit combit als Softwarelieferant fiel die Entscheidung schließlich auf den combit Relationship Manager mit der Faktura-Lösung des zertifizierten Solution Partners cosmolink. Im Anschluss wurde ein Projektplan mit den Meilensteinen Installation, Anpassung und Einführung der neuen CRM- und Faktura-Lösung erstellt. Insgesamt blieben Arbeitsaufwand und Kosten im zuvor festgelegten Rahmen. „Uns war klar, dass von Unternehmensseite der Aufwand etwas größer sein würde, als bei anderen Systemen. Allerdings ist auf Dauer auch der Nutzen deutlich größer.“ resümiert Gerrit Schlagowsky.

Die Übernahme der vorhandenen Daten verlief ohne Probleme. Ebenso die individuelle Anpassung der Oberflächen, deren Anforderungen von battery-direct ermittelt und von cosmolink umgesetzt wurden. Insgesamt kommen fast 150 verschiedene Ansichten mit vielerlei Relationen zum Einsatz. Für die einzelnen Benutzer nicht benötigte CRM-Ansichten wurden zur Verbesserung der Übersichtlichkeit ausgeblendet. Nach einer einführenden Schulung durch Oliver Schillinger von combit konnten sich die Mitarbeiter schnell selbst weiter einarbeiten. Dazu meint Gerrit Schlagowsky: „Die Schulung war für uns sehr gut - Herr Schillinger ist genau der Richtige dafür!“



Fazit

Die neue CRM- und Faktura-Lösung konnte sofort nach dem Rollout eingesetzt werden. Durch darauffolgende Anpassungen wurden Prozesse gekürzt, Fehlerquellen minimiert und Arbeit eingespart, so dass der volle Funktionsumfang nach etwa sechs Monaten nutzbar war. Das Fazit von Gerrit Schlagowsky: „Die Faktura-Software für den cRM hat unsere Erwartungen voll erfüllt und sich bereits innerhalb des ersten Jahres bezahlt gemacht.“

„Uns war klar, dass von Unternehmensseite der Aufwand etwas größer sein würde, als bei anderen Systemen. Allerdings ist auf Dauer auch der Nutzen deutlich größer.“

Gerrit Schlagowsky, battery-direct

„Die Schulung war für uns sehr gut - Herr Schillinger ist genau der Richtige dafür!“

© combit GmbH, Irrtümer und Änderungen vorbehalten! Die Angaben stellen nur Beschreibungen dar und enthalten keine Garantie der Beschaffenheit der Produkte. Alle genannten Produkte, Produktbezeichnungen sowie Logos sind Marken, eingetragene Warenzeichen oder Eigentum der jeweiligen Hersteller.

combit GmbH
Untere Laube 30
78462 Konstanz
Deutschland

Sales & Service Team
T +49 (0) 7531 90 60 10
F +49 (0) 7531 90 60 18
info@combit.net

www.combit.net