

Referenzen

Projekt Erneuerung eines Serversystems und Einführung einer CRM-Lösung
Kunde Spaeth-Technik, Sindelfingen



Tätigkeitsumfeld

Als Handelsvertretung führender Hersteller der elektrischen Antriebs- und Automatisierungstechnik bietet Späth-Technik ein umfangreiches Produktprogramm an Wechsel- und Drehstrommotoren, bürstenlosen und bürstenbehafteten DC-Motoren, Jalousiemotoren, Antriebsreglern, Getrieben, Bremsen, Drehgebern und Steuerungen an.

Rahmenbedingungen

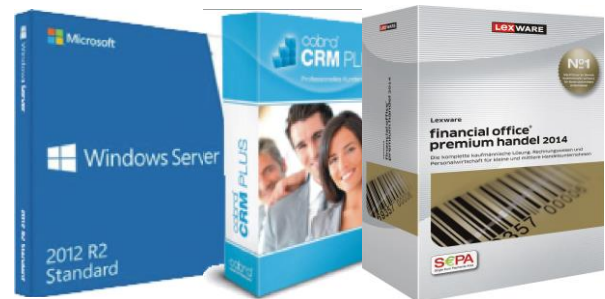
Die Firma Späth-Technik mit fünf Mitarbeitern setzte bereits einen Server ein, der jedoch - da noch mit Windows Small Business Server 2003 installiert - dringend abgelöst werden musste. Die Hardware war veraltet und zudem war ein nicht mehr den Anforderungen gerecht werdendes Adressprogramm im Einsatz. Weiterhin war eine historisch gewachsene Individualsoftware als Warenwirtschaft im Einsatz.

Aufgabenstellung und -lösung

Der Schwabe an sich kauft nicht gerne die Katze im Sack. Deshalb erstellten die Berater von **LogiFACT** ein umfangreiches Konzept, wie man schrittweise die Einführung eines neuen Servers mit besserer Sicherheitstechnologie bewältigt, um anschließend auf der neuen Hardware die Warenwirtschafts- und CRM-Lösungen von **LexWARE** und **cobra** gewinnbringend und effizient in die Firmenabläufe zu integrieren.

Als Lexware Gold-Partner konnte **LogiFACT** R. Hess auch die Datenübernahme in ein umfangreicheres Lexware-Programm der premium-Reihe übernehmen.

Eine zentrale Forderung war die tägliche Einspielung der werksseitig gelieferten Handelsvertretungs-Umsätze. Der Hersteller liefert per E-Mail die Kundendaten und Artikelmen gen, sie werden von cobra extrahiert und per automatischem Excel-Import in die CRM-Datenbank integriert.



Fazit

„Der Service aus einer Hand für Netzwerktechnik, gepaart mit dem kaufmännischen Sachverstand von Herrn Hess macht für uns diese Investition zu einer lohnenden Anschaffung“, so der Inhaber Heinrich Späth zu der Zusammenarbeit mit **LogiFACT**.

„cobra CRM PLUS ist das zentrale System für die gesamte Kommunikation mit unseren Kunden und Interessenten, hervorstechendste Vorteile sind die Telefon-Anbindung und die Vertriebsprojekt-Organisation“. Mit diesen Lösungen ist die Auskunftsfähigkeit der Mitarbeiter und die dezentrale Zusammenarbeit deutlich verbessert worden.

