ANWENDERBERICHT

Deutsches Kupferinstitut
Copper Alliance

Deutsches Kupferinstitut e.V. entscheidet sich für Relations CRM

DAS PROJEKT IN KÜRZE

Branche: Institutionen

Kunde: Deutsches Kupferinstitut e.V., www.kupferinstitut.de

- Informations- und Technologieplattform für Kupfer- und Kupferlegierungen
- Veranstaltungen von Seminaren, Workshops und Tagungen
- Verlag von Publikationen zum Thema Kupfer

Ziele /Anforderungen

- Zusammenführung der Daten aus unterschiedlichen Systemen
- Einheitliche Kontaktinformationsbasis
- Entlastung der internen Organisation
- Transparenz im Kundenkontakt und beim Controlling
- Mobiles Arbeiten

Lösung mit Sunrise Software Relations CRM

- Zentraler Zugriff auf sämtliche Kontaktdaten
- Vernetzung von separat geführten Geschäftsfeldern
- Einheitliche Arbeitsweise
- Effizientere Kommunikation
- Integrierte Faktura
- Seminarverwaltung
- Offline-Fähigkeit
- MS Outlook und Office Integration
- Dokumentenablage

BERATUNG, SEMINARE UND ANALYSE

Eingebettet in ein internationales Netzwerk verbindet das Deutsche Kupferinstitut Forschung und Anwendung und schafft Zugang zu diesem Wissen. Als Innovationsmotor unterstützt das Kupferinstitut Marktentwicklungsprojekte, bietet Lösungen und fundierte Informationen. Es veranstaltet außerdem unter dem Oberbegriff „TechnologieForum Kupfer“ zahlreiche Seminare, Workshops und Tagungen. Die Bandbreite derer, die diese Angebote nutzen und davon profitieren, ist groß. Sie reicht vom kleinen Bauunternehmen, über Forschungseinrichtungen bis hin zur Großindustrie – national wie international.

EFFIZIENTE KOMMUNIKATION FÜR OPTIMALEN SERVICE

Dementsprechend umfangreich ist auch das Datenaufkommen, mit dem das Kupferinstitut arbeitet. Informationen, wie zum Beispiel Kontaktdaten, Aktivitäten oder Korrespondenz mit Mitgliedern, Kunden und Partnern wurden bislang mit Hilfe unterschiedlicher, nicht miteinander vernetzbarer Tools wie Outlook und Exel bearbeitet und verwaltet. Um die innerbetriebliche Kommunikation zu verbessern und den Service des Kupferinstitutes zu optimieren, war es deshalb notwendig, die Bearbeitung der Daten zu vereinheitlichen. Dafür wurde im Januar 2012 das CRM System von Sunrise Software eingeführt.

INDIVIDUELLE LÖSUNG DANK FLEXIBLER SOFTWARE

Die Ansprüche an das CRM waren hoch. Um einen zuverlässigen Einsatz zu garantieren, kam für das Deutsche Kupferinstitut nur ein System in Frage, das eine integrierte Seminarverwaltung und Faktura besitzt und auch offline Daten bereitstellt. Dabei sollte es eine einheitliche und durchgängige Kontaktinformationsbasis bieten, die den schnellen Zugriff auf Aktivitäten, Termine, E-Mails (via MS Outlook Integration) und zum Beispiel Rechnungen ermöglichen. Ein Dokumentenmanagement sowie eine MS Office Integration gehörten ebenfalls zu den Anforderungen.

Die Mitarbeiter von Sunrise Software analysierten alle Prozesse zur Bearbeitung von Kontakten und boten kurz darauf eine individuell auf die Bedürfnisse des Institutes abgestimmte Software an. Analyse, Einführung und Schulung der Mitarbeiter waren innerhalb von nur sechs Wochen abgeschlossen. Aufgrund der Flexibilität von Sunrise Software Relations CRM konnten die speziellen Anforderungen fast vollständig im Standardsystem umgesetzt werden. Als Full Service Anbieter betreut Sunrise Software das Deutsche Kupferinstitut auch weiterhin und begleitet es bei der weiteren Kommunikationsoptimierung.

Sunrise Software

Sunrise Software GmbH
Herr Ives Brockmüller
Papenreye 53 - Unit 1
D-22453 Hamburg

Tel + 49 (40) - 38 67 14 20
Fax + 49 (40) - 38 67 14 21
Mail sales@sunrisesoftware.de
www. relations-crm.de