

Durchkommen, wo andere gar nicht erst hinkommen

Unimog, ein Produktbereich von DaimlerChrysler, ist weltweit bekannter Hersteller geländegängiger Spezialfahrzeuge, die für eine Vielzahl an Einsatzgebieten von der Energiewirtschaft bis zur Waldbrandbekämpfung angeboten werden. Das Projekt Unimog Mobile Sales (UMS) erfasste 2003 zuerst die 23 Unimog-Generalvertretungen in Deutschland und wurde ab 2004 auf Spanien, Frankreich, Italien und Osteuropa ausgedehnt. Die Einführung in weiteren Ländern wird derzeit vorbereitet.

Projektziel war es, die Datenverarbeitung aller Generalvertretungen im Innen- und Außendienst komplett zu modernisieren und durch die Möglichkeit, sowohl online wie offline zu arbeiten, schlagkräftiger und mobiler zu machen. Eine wichtige Anforderung war die komplette Übernahme sämtlicher Daten aus dem Alt-system. Dabei handelte es sich nicht nur um Adressdaten, sondern auch um detaillierte Informationen etwa zu Kundenkontakten und Fuhrparks. Außerdem sollten Synergien mit vorhandener marktgängiger Software genutzt werden und die Umstellung schnell und kostengünstig erfolgen.

Unimog begann mit einer dreistufigen Projektvorbereitung, die von der Analyse des Ist-Zustandes über das Erstellen eines Soll-Konzeptes zur Evaluierung verschiedener Softwaresysteme reichte. Nach einer gründlichen Evaluation entschied sich Unimog für Adress PLUS SQL als Software für die Marktbearbeitung, d. h. für Kundendatenverwaltung, Marketing, Fuhrparkverwaltung und Vertriebsprojekte.

Adress PLUS SQL übernimmt dabei u. a. das Stammdaten-Management der Kunden- und Interessentendaten sowie das Aktivitätenmanagement und steht so im Schnittpunkt der internen und externen Kommunikation. Adress PLUS SQL überzeugte Unimog u. a. durch den optimalen Daten- und Terminabgleich zwischen Generalvertretung und Außendienst. Dabei werden sämtliche Kundendaten, Termine usw. zwischen dem Rechner (Laptop) des Außendienstmitarbeiters und der Datenbank der Generalvertretung automatisch abgeglichen, wenn sich ein Außendienstmitarbeiter über LAN oder extern in das Netzwerk der Generalvertretung einwählt. Dieser Vorgang lässt sich so fein justieren, dass beide Seiten jeweils über den aktuellsten Datenbestand verfügen und andererseits sensible Daten vor unberechtigtem Zugriff sicher sind.

Weitere entscheidende Pluspunkte waren neben dem umfassenden Funktionsumfang die intuitive Bedienbarkeit auch für Neulinge. Adress PLUS SQL ist derart flexibel, dass cobra für Unimog eine eigene Arbeitsoberfläche gestaltete, auf der zu jedem Kunden neben vielen anderen Informationen hinterlegt wurde, welche Unimogs mit welcher individuellen Geräteausstattung er benutzt.

Wichtig für einen erfolgreichen Vertrieb ist auch das Forecasting, mit dem sich der Verkaufserfolg abschätzen und planen lässt. cobra lieferte zudem individuelle Briefformate, mit denen sich der Schriftverkehr wesentlich beschleunigte. Bei Bedarf lassen sich jederzeit weitere Funktionen und Datentabellen in das laufende Projekt integrieren, so dass sich Unimog sicher ist, auf eine zukunftsichere Lösung

sung zu setzen. All diese Anpassungen helfen dabei, die Vertriebskosten merklich zu senken.

Bereits seit Beginn des Projektes besteht eine enge Zusammenarbeit zwischen Unimog und cobra, die schon mit dem Systemdesign und der Planung der Datenübernahme aus dem Altsystem begann. Derzeit wird Adress PLUS SQL bei Unimog an ca. 200 Arbeitsplätzen eingesetzt, die Zahl wird aber auch in Zukunft weiterhin stetig steigen. Ein spezieller Wartungsvertrag garantiert Unimog dabei jederzeit professionelle Betreuung durch cobra in ganz Europa.

Presseinformationen

Petra Bond
Marketingleitung

cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz

Telefon	+49 7531 8101 14
Telefax	+49 7531 8101 22
E-Mail	Petra.Bond@cobra.de