

# Referenz SalesLogix

Branche: Dienstleister – Versorgungsunternehmen

## Professionelles Kontaktmanagement

**Rund 615.000 Menschen in der Region Leipzig versorgt die KWL – Kommunale Wasserwerke Leipzig GmbH mit frischem Trinkwasser. Im Anschluss kümmert sich das Unternehmen um die umweltgerechte Behandlung der rund 35 Millionen Kubikmeter Abwasser pro Jahr. Die KWL geht aber noch weiter und verspricht: „Wir bewegen mehr als Wasser.“ Sie ist wichtiger Wirtschaftsfaktor, Auftraggeber, Ausbilder und Partner von Kommunen, gesellschaftlichen Initiativen und des Sports in der Region.**



*„Einheitliche und abgestimmte Kommunikation mit Anspruchsgruppen ist wichtig. SalesLogix von Sage hilft uns, dieses Ziel zu erreichen“.*

Kommunale Wasserwerke Leipzig GmbH

Das zunächst eingesetzte System konnte nicht alle Ansprüche der KWL erfüllen, zum Beispiel ließ sich die Kommunikation mit den verschiedenen Gruppen nicht abstimmen. Auf der Suche nach einer Alternative definierte ein Projektteam zunächst die Anforderungen des Unternehmens und identifizierte die notwendigen Schnittstellen zum bestehenden System. Nach einer Marktanalyse fiel die Entscheidung auf SalesLogix von Sage.

### Flexibel und passgenau

Die Möglichkeit, die Software bei Bedarf

schnell und individuell erweitern zu können, überzeugte die KWL. Wichtig war außerdem die Integrationsfähigkeit, vor allem die MS Office Anwendung Outlook sollte angebunden werden können. Mittlerweile nutzt das Unternehmen SalesLogix für den gesamten Kommunikationsprozess mit Kontaktgruppen aus der Branche, aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Alle relevanten Informationen und Vorgänge zu einem Kontakt werden unter strenger Beachtung des Datenschutzes in der zentralen Datenbank erfasst und abgebildet. So sind zugriffsberechtigte Mitarbeiter

jederzeit auf dem aktuellen Stand und erhalten ein komplettes Bild des Kontakts samt Historie der Kommunikation, ob per Telefon, E-Mail oder auch per Post. Das ist nicht zuletzt hilfreich zur Steuerung zielgruppengenaue Kommunikationsmaßnahmen.

Seine Flexibilität konnte SalesLogix auch schon beweisen: Für die Planung spezieller Veranstaltungen implementierte der Sage Partner m-Computers Consulting schnell und unkompliziert ein passgenaues Event-Modul.

### Info Referenzkunde

#### Firma:

KWL –  
Kommunale Wasserwerke  
Leipzig GmbH

#### Software-Lösung:

SalesLogix

#### Anwendungsgebiete:

Kontaktmanagement

### Erreichte Ziele

- Einheitliche Verwaltung und Bearbeitung aller Firmen- und Kontaktdaten
- Umfassende Darstellung aller Kontakte
- Übersichtliche, vernetzte Dokumentation aller Kommunikationsabläufe

### Betreuender Business-Partner



m-computers Consulting GmbH  
12107 Berlin  
Telefon 030 374900-0  
info@mcomputers.de