

Referenz Sage Office Line

Branche: Dienstleister – Standardisierung

Individuelles und leistungsfähiges Kundenmanagement

Wer sein Produkt mit einem standardisierten Strichcode kennzeichnen möchte, muss sich an die GS1 Germany GmbH wenden. Das Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe ist Gründungsmitglied der internationalen EAN-Organisation und unter anderem zuständig für die Vergabe der Identnummern nach dem EAN-Weltstandard im deutschen Wirtschaftsraum.



Für die Pflege und den Aufbau von Kundenbeziehungen setzt GS1 Germany auf Sales Logix. „Die Software ist so flexibel und leistungsfähig, dass wir sie genau unseren Anforderungen anpassen können und mit ihr die Datensätze von rund 200.000 Kunden problemlos verwalten“.

*Uwe Kreuz,
Projektmanager bei GS1 Germany.*

Bevor SalesLogix 2006 bei GS1 Germany eingeführt wurde, hatte man bereits gute Erfahrungen mit einem anderen Sage-Produkt gemacht: Seit 2000 arbeiten 25 Mitarbeiter in der Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung mit der Office Line. Bei der Wahl der CRM-Lösung machte man sich die Integrationsfähigkeit der Software zunutze. „Durch die Verknüpfung mit der Office Line habe ich auch in SalesLogix direkten Zugriff auf betriebswirtschaftliche Daten, die für das Kundenmanagement von Bedeutung sind, zum Beispiel die Abverkaufdaten,“ erklärt Uwe Kreuz. So

ist eine optimale Betreuung der Kunden gesichert. Außerdem musste die CRM-Software eine große Datenmenge verarbeiten können. Eine Aufgabe von GS1 Germany ist es, sämtliche ILN-Nummern in Deutschland zu vergeben. Entsprechend viele Kunden und potentielle Kunden müssen erfasst werden. Mit der leistungsfähigen Datenbank von SalesLogix ist es kein Problem diese großen Datenmengen zu verwalten. Entscheidend bei der Wahl von SalesLogix und Office Line war ihre Individualisierbarkeit: „Das ist die Stärke der Software, dass man sie exakt den

eigenen Anforderungen anpassen kann.“ So wurde zum Beispiel ein eigenes Tool für das Event-Management entwickelt, oder die Möglichkeit, direkt aus SalesLogix heraus Rechnungen zu schreiben. Uwe Kreuz schätzt die Unabhängigkeit, die die freie Programmierbarkeit der Software bietet. „Da SalesLogix mit einer Programmiersprache arbeitet, die auch bei uns im Haus eingesetzt wird, können wir individuelle Ergänzungen selbst programmieren. Das spart Kosten.“ Wird es zu komplex, hilft der Sage Partner Bizz Consult mit individuellen Speziallösungen weiter.

Info Referenzkunde

Firma:

GS1 Germany GmbH

Software-Lösung:

SalesLogix, Office Line

Anwendungsgebiete:

Kundenmanagement, Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung

Erreichte Ziele

- Einheitliche und leistungsfähige Adress-Datenbank
- Kundenmappen – Überblick über Aktivitäten und Firmen
- Anpassung an spezielle Anforderungen durch eigene Programmierungen

Betreuender Business-Partner

BIZZCONSULT

ENTWICKLUNG VON GESCHAFTSPROZESSEN

51429 Bergisch Gladbach
Braunsberger Feld 12
Telefon 02204 48240-0
E-Mail: info@bizz-consult.de