

Referenz Sage SalesLogix

Branche: Dienstleister – Vermögensberatung & Vermögensverwaltung

Kompetente Betreuung aus allen Perspektiven

Die Hansen & Heinrich AG ist ein bundesweit tätiges, unabhängiges Finanzdienstleistungs-Institut. Beraten werden Privatkunden, Unternehmen und Stiftungen in verschiedenen Finanz-Angelegenheiten. Kernbereich der Geschäftstätigkeit ist das Wertpapiergeschäft, im Mittelpunkt steht der Mandant mit seinen Bedürfnissen rund um die Themen Vermögensanlage und Vorsorge. Für eine optimale Betreuung ihrer Mandanten setzt die Hansen & Heinrich AG auf die CRM-Lösung SalesLogix.



„Mit unserer guten Geschäftsentwicklung ging ein stetiges Wachstum unserer Kundenbasis einher, und die Anforderungen an unsere bisherige Datenbanklösung wurden umfassender. Außerdem war es für uns wichtig, eine Software zu nutzen, die mit uns weiter wachsen kann und mit der wir auch bei prosperierender Unternehmensentwicklung nicht an Grenzen geraten“, erklärt Timon Heinrich, Vorstand der Hansen & Heinrich AG
Timon Heinrich, Andreas Heinrich, Peter-Detleff Hansen (v. l. n. r.)

Info Referenzkunde

Firma:
Hansen & Heinrich AG

Software-Lösung:
SalesLogix

Anwendungsgebiete:
Management von Kundenbeziehungen

Eine bereits vorhandene Kontaktmanagement-Lösung war nicht mehr ausreichend dimensioniert und den Zielen des Unternehmens nicht gewachsen. Zunächst wurden die betrieblichen Anforderungen an die neue Lösung definiert und notwendige Schnittstellen zu Drittsystemen identifiziert. Nach einer Marktanalyse entschied sich die Hansen & Heinrich AG für Sage und die Software SalesLogix. In enger Zusammenarbeit mit dem Sage-Partner m-Computers Consulting GmbH wurden die wesentlichen Anforderungen an die Software umgesetzt:

eine schnelle und phasenweise Implementierung, eine problemlose Erweiterbarkeit der Lösung und die Abbildung aller Anforderungen im Tagesgeschäft. Die CTI-Integration stand besonders im Vordergrund.

Inzwischen nutzt der Finanzdienstleister SalesLogix für den gesamten Kommunikations- und Bearbeitungsprozess mit Interessenten, Kunden, Kooperationspartnern und Wettbewerbern. Durch die komplette Abbildung aller relevanten Kundeninformationen ist eine durchgängige Bearbeitung

möglich, alle Mitarbeiter erhalten ein komplettes Bild des Kunden. Wiederkehrende Aufgaben werden zeitsparend verwaltet und viele Aufgaben standardisiert. Für die Außendienstler ist der Zugriff auf die eigene SalesLogix-Datenbank ein wichtiges Instrument geworden.

Timon Heinrich schätzt die Flexibilität von SalesLogix, die individuelle Anpassungen und zusätzliche Funktionen erlaubt. „Hier ist die Zusammenarbeit mit einem verlässlichen Partner vor Ort wie m-Computers Consulting besonders wichtig.“

Erreichte Ziele

- Sofortige und einfache Bearbeitung aller Kundendaten
- Umfassende Sicht auf alle Informationen des Kunde
- Ständige Verfügbarkeit der Daten auch außerhalb des Büros
- Automatisierung zeitraubender Bearbeitungsprozesse.

Betreuender Business-Partner



12107 Berlin
Lankwitzer Straße 19
Telefon 030-374900-0
E-Mail: info@mcomputers.de