

# cobra® Anwenderbericht

## Keylane (früher GENEVA-ID GmbH)

Die GENEVA-ID GmbH zählt zu den führenden Anbietern von Softwarekomponenten für Finanzdienstleister, insbesondere in der Versicherungsindustrie. Sie bietet Lösungen für Vertriebsunterstützung, Prozess- und Kostenoptimierung zwischen Innen- und Außendienst, Vertrags- und Schadensverwaltung, Provisionsabrechnung, Inkasso sowie die Korrespondenz an. cobra bot dem Unternehmen die passende Lösung für das Problem der dezentralen Datenerfassung und optimiert zudem nachhaltig die internen Prozesse; insbesondere in Vertrieb und Marketing.



### Die Anforderung

Die GENEVA-ID GmbH ist 1991 aus verschiedenen Unternehmen hervorgegangen und beschäftigt heute rund 190 Mitarbeitern an den Standorten Hamburg, Kevelaer und Mönchengladbach. Das Unternehmen stand vor dem Problem der dezentralen Datenerfassung, das sich zum einen durch das Zusammenführen verschiedener Unternehmensteile und zum anderen durch das Arbeiten an verschiedenen Standorten ergab. „Gerade für den Vertrieb und das Marketing war die Situation sehr schwierig“, sagt Stefan Burkhardt, Key Account Manager bei GENEVA-ID und verantwortlich für das Projekt CRM. „Unsere wichtigen Kunden- und Interessentendaten waren nicht nur auf verschiedene Standorte verteilt, sondern auch auf verschiedene Datenbanken mit redundanten Informationen, auf die nicht jeder Benutzer Zugriff hatte“.

### Optimale Lösung für Standorte und Außendienst

Das sollte mit einer geeigneten CRM-Lösung schnellstens geändert werden. „Die ausgereifte Funktionalität, das gute Preis-Leistungs-Verhältnis und das spürbare Verständnis von Fluctus IT für unsere Aufgabenstellungen haben uns überzeugt“, sagt Stefan Burkhardt.

Eine Herausforderung war der Abgleich der Daten zwischen den Niederlassungen. Da aus mehreren Gründen eine Terminalserverlösung nicht in Frage kam, wurde die Replikation, d.h. der Austausch der Daten per Microsoft SQL-Server über Nacht, eingerichtet. Da es bei cobra möglich ist, an Kontakteinträge entsprechende Dokumente anzuhängen, wurden auch diese übermittelt.

Entscheidend war außerdem die Anbindung der Außendienstmitarbeiter, die auf die Daten auch dann Zugriff erhalten sollten, wenn sie nicht im Büro waren. Mit der Funktion „Mobiler Benutzer“ wurde auch diese Anforderung erfolgreich gelöst.

### Power für Vertrieb und Marketing

Mittlerweile ist cobra fester Bestandteil der firmeninternen Prozesse, egal ob es sich dabei um Marketinganforderungen wie Brief- oder Mailversand, das Recherchieren von Daten, das nachhaltige Speichern von Kontakten oder auch das Auswertung von Vertriebsprojekten handelt.

„Gerade die Vertriebsprojekte ermöglichen es uns, einen genauen Überblick über die verschiedenen Geschäftsfelder zu erhalten und den Vertrieb zielgerichtet zu analysieren“, sagt Stefan Burkhardt und ist dabei von den grafischen Auswertungen in cobra CRM PLUS begeistert.

„Gerade mit cobra Vertriebsprojekten erhalten wir einen genauen Überblick über die verschiedenen Geschäftsfelder.“

**Stefan Burkhardt,**  
Key Account Manager

### Im Überblick

Europaweit agierender Anbieter von Softwarekomponenten für Finanzdienstleister und Versicherungen

### Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS

### Anzahl Anwender

- 26

### Nutzung

Adressen- und Kontaktmanagement, Veranstaltungen, Messen, Dokumentation

### Betreuender Partner

 Fluctus IT GmbH

cobra erfolgreich im Einsatz bei:

