

address manager und  
factura manager im  
Einsatz bei *sterilAir®*



„Der address manager lebt von seiner Offenheit und liefert mit der integrierten CRM-Datenbank einen großen Mehrwert.“

**Martin Graupner**  
Geschäftsführer sterilAir®

## CRM für alle Unternehmensbereiche

Die sterilAir® AG besteht nun bereits seit über 66 Jahren und ist ein kompetenter Partner in Sachen UV-Desinfektion. Zu den wesentlichen Produkten gehören Einbausätze zur Luftstromdesinfektion und Geräte zur Luft- und Oberflächendesinfektion. Um stets den Überblick zu bewahren, arbeiten die Desinfektions-Profis seit nunmehr 6 Jahren mit dem combit address manager und factura manager.

Die combit Lösungen kommen bei dem Unternehmen mit Sitz in Weinfelden in der Schweiz in verschiedensten Unternehmensbereichen zum Einsatz: Im Vertrieb, Sekretariat und beim Administrator wird mit dem address manager, in der Produktion sowie der Warenannahme mit dem factura manager gearbeitet. Mit Hilfe der flexiblen Lösungen konnten organisatorische Mängel beseitigt und verschiedenste Prozesse optimiert und beschleunigt werden.

### ■ Auf den Bedarf zugeschnittene Lösungen

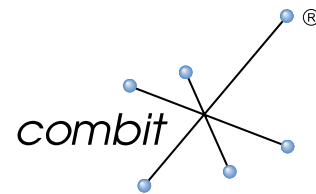
Unter der Markenbezeichnung sterilAqua® bietet das Unternehmen außerdem Lösungen in der Wasserentkeimungstechnik an. Seit der Firmengründung 1939 entwickelten sich die Namen sterilAir® und sterilAqua® zu Synonymen für Qualität und Leistungsfähigkeit in der UV-Desinfektion. Im Bereich der chemiefreien Luft- und Oberflächendesinfektionstechnik besetzt sterilAir® eine marktbeherrschende Position, und verstärkt derzeit ihre relevante Stellung in der lebensmittelverarbeitenden Industrie. Die zukunftsweisende Philosophie des Unternehmens lautet: „Immer eine Nummer größer denken und handeln, als man ist“, so Martin Graupner, Geschäftsführer und Inhaber der sterilAir®. Zu den Kunden gehören Krankenhäuser und große Unternehmen der Lebensmittelbranche. Die Luft- und Oberflächenentkeimung kommt zum Beispiel in Labors zur Qualitätssicherung und Produktionsräumen zum Einsatz. Die steril-

Aqua-Durchlaufsysteme werden vor allem zur Trink- und Prozesswasserdesinfektion benutzt, wobei die Photoreaktoren bis zu 10.000 Liter pro Stunde entkeimen.

### ■ Erfolg dank Struktur und perfekter Organisation

Als Martin Graupner 1998 zu sterilAir® kam, bestanden organisatorische Mängel. Es war noch nicht lange her, dass man die Adressen mit Karteikästen verwaltet hatte und Angebote und Rechnungen wurden auf Basis einer Excel Vorlage erstellt. Ein aus Sicht der modernen Unternehmensführung unakzeptabler und hochgradig unökonomischer Zustand, wie Herr Graupner damals feststellte. Auf der Suche nach einer Kontaktmanagement-Software wurden verschiedene Lösungen getestet, wie etwa ACT!, AdressPlus oder das Lexware Office-Paket. „Diese waren uns allerdings entweder nicht intuitiv genug, oder enthielten nicht alle Features, die uns wichtig waren“, so Martin Graupner. „Wir suchten eine Software, die alle Kontaktarten bündelt und eine umfassende Dokumentenverwaltung enthält, ohne den zunehmend wichtigen Bereich der elektronischen Kommunikation auszuklammern“. Beim address manager wurden diese Anforderungen voll erfüllt. Ausschlaggebend bei der Entscheidung war auch die Anbindung an eine ähnlich flexible Warenwirtschaft mit umfassenden Analyse- und Kontrollfunktionen, die mit dem combit factura manager gegeben war. Auf diese Weise konnte man von Anfang an eine doppelte Datenhaltung vermeiden.





### ■ „Software ist maßgeblicher Bestandteil des Erfolgs“

Die mitgelieferten Beispieldatenbanken waren eine gute Hilfe und wurden als Grundlage für die eigene Datenbank verwendet. Nach der Installation konnte man sofort loslegen und die Lösung nach und nach erweitern. Genau hier sieht Martin Graupner die große Stärke des address manager: „Dank der Flexibilität und Anpassbarkeit konnten wir die Lösung auf die mit dem Unternehmen wachsenden Ansprüche anpassen. Heute nimmt uns der address manager sehr viel Arbeit ab, optimiert unser Zeitmanagement, und trägt so wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.“ Aufgrund der intuitiven Bedienbarkeit nimmt Martin Graupner alle Anpassungen selbst vor. Nach einer Standardschulung bei combit konnte er das Erlernte selbst in Schulungen an seine Mitarbeiter weitergeben. Ein wesentlicher Kostenfaktor in der heutigen Unternehmensführung.

### ■ Die gegebenen Funktionen ausgiebig nutzen

Auch heute noch feilt Martin Graupner immer wieder an der Oberfläche oder passt Funktionen an die sich wandelnden Bedürfnisse an. Dabei arbeitet er viel mit Scripting und Autoprotokollen. Als diplomierter Betriebs- und Berufspädagoge ist er eher durch Zufall in den Technikbereich gerutscht, auch wenn er – wie er selber sagt – schon immer ein Autodidakt mit technischem Faible war. Heute hat er Spaß daran, neben den eigenen Produkten auch die Unternehmenssoftware weiter zu optimieren.

Mit dem factura manager werden auf Knopfdruck Angebote, Rechnungen und Excel Statistiken erstellt, die automatisch in den Businessplan übernommen wer-

den. „Dank der Software kann ich rasch die Produktverkäufe und Umsätze sichten und mir stets ein Bild zur Unternehmenslage machen“, so der Geschäftsführer.

Alle Kommunikationswege werden verwendet: die Telefonie-Funktionen, eMailings, Fax, und natürlich Serienbriefe. Auch Standardbriefe werden über den address manager ausgegeben, und sind dank zentraler Änderungen stets aktuell, z.B. versehen mit einer Messeeinladung. Kunden und Interessenten sind perfekt kategorisiert, und die vielfältigen Selektionsmöglichkeiten werden für die Telefonakquise oder das Ersatzteilgeschäft mit UV-Röhren genutzt. Dank der Terminverwaltung des address manager werden Kunden rund ein Jahr nach Kauf eines Geräts erinnert, notwendiges Verbrauchsmaterial auszutauschen. Mit Folgeverknüpfungen und Pflichtangaben kann bei der Neuanlage von Kontaktdaten auch von Datenbankneulungen nichts vergessen werden. Und zur Messe nehmen die Mitarbeiter Laptops mit, so haben sie auch unterwegs alle Informationen parat. Nach der Rückkehr werden die Daten einfach mit der zentralen Datenbank abgeglichen.

Martin Graupners Tipp an andere Unternehmer: „Ich kann den address manager wirklich weiterempfehlen! Man muss sich ein klein wenig mit dem Programm auseinandersetzen, und erhält dank der Flexibilität und Offenheit eine individuelle und aus meiner Sicht für das eigene Unternehmen perfekte Lösung. Wir haben den address manager hervorragend adaptiert, und er wächst stetig mit unserem Unternehmen mit.“ Im letzten Jahr ist sterilAir® um stolze 27% gewachsen, und es sollen neben Deutschland und Österreich weitere ausländische Filialen dazukommen, die via Terminalserver auf die zentralen Datenbanken zugreifen. Aus diesem Grund überlegt

Martin Graupner derzeit, auf den combit Relationship Manager umzusteigen. Dieser bietet frei definierbare Relationen, eine ausgebaute Benutzerverwaltung und mehr Komfort beim Abgleich zwischen den Filialen dank Replikation.

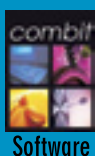


von links nach rechts:

Dr. Michael Calenberg (Mikrobiologe und amtierender Chef sterilAir® GmbH in Deutschland), Martin Graupner (Geschäftsführer sterilAir® AG), Rolf Oelze

## sterilAir®

sterilAir® AG  
 Dufourstr. 67  
 CH – 8570 Weinfelden  
 Tel.: +41 71 626 98-00  
 Fax: +41 71 626 98-10  
 eMail: info@sterilair.com  
 Web: www.sterilair.com



combit GmbH  
 Untere Laube 30  
 D-78462 Konstanz  
 www.combit.net

■ für Kunden / Interessenten:  
**Sales & Service Team**  
 Tel: +49 (0) 7531 9060-10  
 Fax: +49 (0) 7531 9060-18  
 eMail: vertrieb@combit.net

■ für Redaktionen:  
**Brita Dannemann**  
 Tel: +49 (0) 7531 9060-13  
 Fax: +49 (0) 7531 9060-18  
 eMail: pr@combit.net