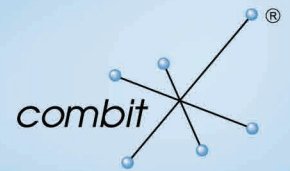
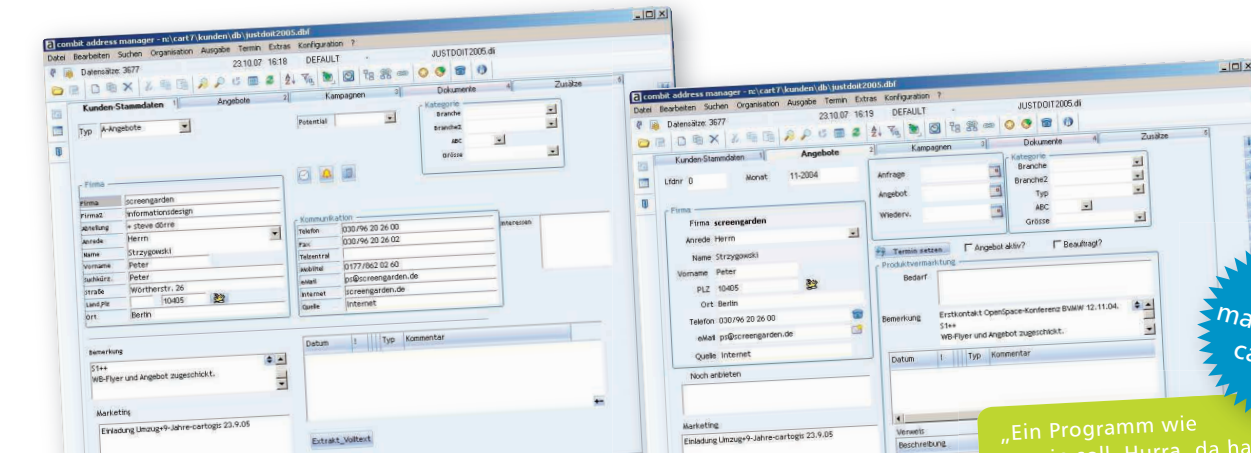




Success Story



combit address manager | Unternehmen: cartogis



address manager bei cartogis

„Ein Programm wie es sein soll. Hurra, da hat endlich mal jemand mitgedacht.“
Sabine Stengel, cartogis

combit address manager schafft Raum für wirklich wichtige Dinge

Seit 1996 beliefern Kartografen und Geografen der Firma cartogis die Welt mit schönen Karten. Maßgeschneiderte, individuell gestaltete Landkarten werden in rein digitaler Form als Vektorgrafiken an die Kunden ausgeliefert. Inzwischen expandiert das Unternehmen in fast alle Himmelsrichtungen und wird dabei vom combit address manager unterstützt. Beim Verkauf der digitalen Landkarten und bei der Akquise ist die combit Lösung ein ständiger Begleiter im Kunden- und Adressmanagement.

Unternehmen

Hinter dem Firmennamen cartogis verbirgt sich die ursprüngliche Geschäftsidee aus der Gründungszeit. Als Sabine Stengel das Unternehmen 1996 gründete, wollte sie Kartografie und GIS (Geografische Informationssysteme) verbinden, um komplexe, raumbezogene Sachverhalte zu analysieren. Als allerdings Ende der 90er Jahre der Markt mit GIS-Programmen und -Projekten gesättigt war, beschloss das Unternehmen, das bisherige Angebotsprofil zu verändern und einen neuen Weg zu gehen.

Herausforderung

Die zunehmenden Anfragen der Kunden nach qualitativ hochwertigen Geobasisdaten und digitalen Landkarten führten letztendlich dazu, dass cartogis sich zum Spezialisten für digitale Landkarten entwickelte. Heute bietet cartogis neben den maßgeschneiderten,

Fakten

Branche: Kartografie

Standort: Berlin

Kontakt: www.cartogis.de

Geschäftsführung:

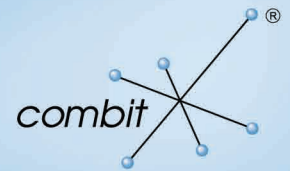
Sabine Stengel,
Diplom-Ingenieurin für Kartografie

Team: 3 feste und 3 freie Mitarbeiter

Lösung: combit address manager
Adressuche für Telefonkontakte, Kundenmailings, gezielte Produktakquise für neue Produktgruppen über Selektionen

Erfolg: Bis zu 50% des bisherigen Vertriebsaufwandes konnten eingespart werden.





individuell gestalteten Landkarten auch eine Reihe fertiger Landkartenvorlagen für Broschüren oder Websites zum einfachen Herunterladen an. Neben kleinen und mittelständischen Unternehmen oder Werbeagenturen aus ganz Deutschland werden auch große Unternehmen wie Deutsche Lufthansa, Daimler, Allianz, Siemens oder der WDR mit dem Kartenmaterial aus dem Hause cartogis beliefert. Der Vertriebsraum erstreckt sich jedoch nicht nur auf den deutschsprachigen Raum, sondern auch auf Spanien und andere europäische Länder. Das Unternehmen entwickelt neben den bisherigen laufend neue Geschäftsfelder und plant zusätzlich eine Expansion in den arabischen Raum. Sabine Stengels Zukunftsvision: „cartogis international“.

Lösung

Auf den combit address manager aufmerksam geworden ist das Unternehmen über eine Anzeige in einem Fachmagazin. Bis man den Kontaktmanager von combit allerdings entdeckte, sind die Mitarbeiter einen langen Leidensweg gegangen. Die Kontaktmanagement-Programme, die vorher bei dem Unternehmen im Einsatz waren, konnten den Bedürfnissen der Mitarbeiter nicht entsprechen. „Wir haben uns die Zähne ausgebissen an GoldMine und genesisWorld und waren völlig verzweifelt, weil die „eierlegende Wollmilchsau“ scheinbar alles kann, hätte man vorher ein fünfjähriges Informatikstudium abgeschlossen“, ärgert sich die Unternehmensführerin Sabine Stengel. Sie wünschte sich eine Kontaktmanagement-Software, die einfach zu bedienen und an die eigenen Nutzerbedürfnisse anpassbar ist.

Den combit address manager konnte Chefin Sabine Stengel mit Hilfe der mitgelieferten Musterdatenbank auch ohne Programmierkenntnisse innerhalb von vier Wochen komplett an die Tagesgeschäftsbedürfnisse anpassen. Überflüssige Felder entfernte sie rasch selbst und die Benutzeroberfläche arbeitete sie nach den Wünschen und Ansprüchen ihres Teams um. So erleichtert der combit address manager die alltäglichen Aufgaben und reduziert den zeitlichen Aufwand bei der Suche und dem Verwalten von Kundenadressen. „Anrufe werden gleich eingetippt und nicht mehr auf fliegenden Notizzetteln verschlampt“, so die Chefin. Die Datenbank liefert einen sauberen Verteiler für Kundenmailings, die das Team

für die Kundenkommunikation und zur Kundenbindung verschickt. Der Dokumentencontainer im combit address manager verwaltet alle wertvollen Daten. Dadurch wissen die Mitarbeiter, wer wann und wie mit welchen Kunden Kontakt hatte. Wenn die Mitarbeiter neue Adressen von Kunden in ihre Adressdatenbank einpflegen, nutzen sie dafür den cleveren address pick-up. Dieses pfiffige Tool erkennt Adressen in der Zwischenablage und befördert sie per Hotkey in ihre Felder. Auch bei der Nachakquise-Arbeit kommt der combit address manager voll zum Einsatz. Das Team rund um Sabine Stengel hat durch die Funktion der Nebenadressen immer den Überblick, welche Personen zusammengehören und kann zwischen den verschiedenen Personen schnell hin und her wechseln.

Fazit



Für Sabine Stengel ist der combit address manager ein fester Bestandteil der täglichen Arbeit in Verkauf und Akquise geworden. Besonders begeistert ist sie von seiner Flexibilität. Sie konnte selbst anpacken und den combit address manager nach den Wünschen ihres Teams anpassen. Ihr Fazit: „Da sollten sich andere Softwareanbieter mal eine Scheibe von abschneiden.“

„Alltägliche Routineaufgaben haben sich deutlich vereinfacht, so dass Zeit gewonnen wird für wirklich wichtige Dinge, wie zum Beispiel die Kundenkontaktpflege.“
Sabine Stengel, cartogis

„Der address manager ist logisch aufgebaut, einfach zu bedienen und flexibel anzupassen.“
Sabine Stengel, cartogis

© combit GmbH 2007, Irrtümer und Änderungen vorbehalten! Die Angaben stellen nur Beschreibungen dar und enthalten keine Garantie der Beschaffenheit der Produkte. Alle genannten Produkte, Produktbezeichnungen sowie Logos sind Marken, eingetragene Warenzeichen oder Eigentum der jeweiligen Hersteller.