

Referenzbericht MC TECHNOLOGY GmbH

MC TECHNOLOGY, weltweiter Hersteller von Verbindungskomponenten, setzt das Business Relationship Management System DocHouse\BRM ein und vereinheitlicht so den internen Zugriff auf Dokumente, Kundendaten und E-Mails.



Foto: stockxpert.de/Dmitry Shironosov

Mit rund 520 Mitarbeitern an verschiedenen Standorten in Deutschland, Frankreich, Ungarn und den USA ist MC TECHNOLOGY einer der bedeutendsten Hersteller von lösungsorientierten Verbindungskomponenten für Leiterplatten, Komponenten für die Gebäudeautomation und Anlagenüberwachung sowie Anschlusskomponenten und Zusatzgeräte für die strukturierte Gebäudeverkabelung und Telekommunikation. Das Unternehmen stellte sein gesamtes Kommunikations- und Ablagewesen um auf DocHouse\BRM von der KUMATronik Software GmbH.

UNTERSCHIEDLICHE QUELLEN

Mit wenigen Mausklicks alles sofort finden – auf diese zentrale Anforderung lässt sich vereinfacht reduzieren, worum es der MC TECHNOLOGY bei der Einführung von DocHouse\BRM ging: Dokumente, Notizen, Briefe, Protokolle, E-Mails und Dateien sollten künftig alle in einem leistungsfähigen System abgelegt, organisiert und verwaltet werden. Und vor allem auch schnell wieder gefunden werden, wie Uwe Eichhorn, der verantwortliche Projektleiter bei MC TECHNOLOGY betont: »Bis zu die-

sem Zeitpunkt hatten wir beispielsweise unsere Vertriebsinformationen über eine große Access-Datenbank verwaltet und Dokumente wurden klassischerweise in Papierform in Ordnern abgelegt. Für E-Mails gab es nochmals ein eigenes System und Dateien wurden auf Verzeichnisebene abgelegt. Wir wollten nun mit wenigen Mausklicks alle Informationen, Daten, Dateien und Schriftstücke zu einem Kunden, einem Projekt oder einem Vorgang auf dem Schirm haben.« Somit war klar: Ein umfassendes Customer Relationship Management System musste gesucht und gefunden werden. »Wir nahmen verschiedene Lösungen unterschiedlichster Größe und Leistungsfähigkeit unter die Lupe, stellten dabei aber schnell fest: Ein System, das alle unsere Anforderungen erfüllen konnte und zugleich schnell erlernbar und intuitiv zu bedienen ist, schien es nicht zu geben.«

Bis Uwe Eichhorn auf DocHouse\BRM von KUMASoft stieß – was eher eine zufällige Begegnung war. »Man hatte mich zu einer Roadshow für DocHouse\BRM eingeladen – und die Lösung gefiel mir auf Anhieb so gut, dass wir schnell Nägel mit Köpfen machen konnten.«

VIELFALT DER SPRACHEN

Ein Unternehmen wie MC TECHNOLOGY, das weltweit agiert und zu seinem Kundenstamm internationale Konzerne wie beispielsweise Honeywell, Siemens, die Deutsche Telekom oder Tenovis zählt, ist auf Mehrsprachigkeit angewiesen. Auch diese Anforderung konnte das Produkt der KUMATronik Software GmbH mit Hauptsitz in Markdorf am Bodensee erfüllen. So stehen alle Vorlagen, Masken und Templates sowohl in Deutsch als auch in Englisch zur Verfügung. »Das System ist sehr flexibel und jederzeit erweiterungsfähig: Wird beispielsweise eine neue Korrespondenzvorlage benötigt, kann diese in sehr kurzer Zeit erstellt werden und steht dann unternehmensweit zur Verfügung. Das sichert uns einen einheitlichen Auftritt nach außen, da somit alle Korrespondenz- und Präsentationsunterlagen personen- und standortunabhängig der gleichen Corporate Identity folgen«, sagt Projektmanager Uwe Eichhorn.

HOHE TRANSPARENZ

Warum MC TECHNOLOGY aber schlussendlich DocHouse\BRM den Vorzug vor den Lösungen anderer Anbieter

gegeben hat, ist das Konzept des »Single Point of Information«, das sich durch alle Bereiche des Produktes zieht. »Ganz gleich, wie man in das System einsteigt – man findet die gesuchten Informationen immer in kürzester Zeit,« freut sich Eichhorn und nennt ein konkretes Beispiel: »Nehmen Sie beispielsweise den Namen Ihres Ansprechpartners beim Kunden: Über diesen finden Sie sämtliche Dokumente, Notizen, Projektprotokolle und Dateien, die mit ihm in Zusammenhang stehen. Sie können von hier aus aber auch mit nur einem Mausklick zum Unternehmen des Kunden wechseln und sich alle relevanten Informationen aus Projektsicht – unabhängig vom Ansprechpartner – anzeigen lassen. Oder Sie haben eine Datei und möchten wissen, zu welchem Projekt und Kunden sie gehört. Oder Sie müssen nachvollziehen, welche Mitarbeiter mit dem Kunden zuletzt Kontakt hatten und welche Informationen hierbei ausgetauscht wurden. Das alles ist mit DocHouse\BRM eine Sache von wenigen Sekunden.«

Und erhöht somit, da ist sich MCTECHNOLOGY sicher, die Effizienz und Qualität der Kommunikation erheblich. Dazu trägt auch bei, dass das KUMAsoft-Produkt DocHouse\BRM im Vergleich zu vielen seiner Wettbewerber nicht nur auf die vertrieblichen Erfordernisse eines Unternehmens abzielt, sondern über alle Abteilungen hinweg eingesetzt werden kann.

Ebenfalls praktisch: E-Mails, die von außen in das Unternehmen kommen, werden von DocHouse\BRM bereits automatisch mit dem jeweiligen Ansprechpartner und Unternehmen des Kunden verknüpft, so dass ein nachträgliches »Einsortieren« der Mails beim jeweiligen Kunden überflüssig wird.

DocHouse GmbH
Oberfischbach 3
88677 Markdorf
Deutschland
Telefon +49 7544 966-290
vertrieb@dochouse.de
www.dochouse.de