

Referenzbericht paragon AG

Einfach ist am schwersten!



Foto: photocase.com

Das Unternehmen

Die paragon AG mit Hauptsitz in Delbrück (Nordrhein-Westfalen) ist unter anderem Weltmarktführer bei der Herstellung von Luftgütesensoren für die Automobilindustrie. Durch die intelligente Verbindung von Elektronik, Mechanik und Software entwickelt, produziert und vertreibt das international expandierende High-Tech-Unternehmen zukunftsweisende Systemlösungen für die Geschäftsfelder Automotive (Klimasysteme, Bedien- und Anzeigesysteme, Car Media Systeme), Electronic Solutions und Gebäudetechnik.

Als Namenssponsor für die „paragon arena“ in Paderborn engagiert sich die paragon AG für den Sport in der Region.

Der Name „paragon“ hat seinen Ursprung in der englischen Sprache und bedeutet Vorbild, Muster, Original. Das Unternehmen hat ihn mit dem Slogan „the spirit of smart sensors & solutions“ ergänzt und füllt ihn auf diese Weise mit Kreativität, Mut und Überraschung. Der Name in Verbindung mit dem Slogan führt konsequenterweise zu einer Philosophie, zu einem „Spirit“, der alle Ebenen prägt. Diese Philosophie prägt das Prinzip paragon: „Einfach ist am schwersten!“

Die Ausgangssituation

Die paragon AG hatte bereits eine auf Lotus Notes basierende CRM Lösung im Hause. Diese war jedoch nicht vollständig implementiert und man stellte fest, dass für geforderte Funktionalitäten größere Anpassungen an dieser Software notwen-

dig geworden wären. Deshalb machte man sich nochmals auf die Suche nach einer CRM Lösung auf Lotus Notes, da die Vorteile der Notes Plattform überzeugten. Hierbei stieß die IT-Abteilung auf DocHouse von KUMATronik. Vor allem die Modularität des Produktes und die Sicherheit des Anbieters KUMATronik überzeugten die paragon AG. Nicht zuletzt die Tatsache, dass DocHouse auch von der IBM über das Passport Lizenzprogramm vertrieben wird, gab paragon den notwendigen Investitionsschutz.

Das Projekt

Das DocHouse Solution Center ES Team Consult unterstützte die paragon AG bei der Einführung von DocHouse. Zunächst wurde eine Schnittstelle zum BRAIN ERP System hergestellt. Über diese Schnittstelle werden sowohl Stammdaten als auch aktuelle Umsatzdaten mit der Adressdatenbank von DocHouse ausgetauscht. Somit stehen den Außendienstmitarbeitern immer aktuelle Daten über ihre Kunden zur Verfügung, auch wenn sie unterwegs und keinen direkten Zugriff auf das ERP System haben.

An den vier Standorten der paragon AG in Deutschland (Delbrück, Suhl, St.Georgen und Cadolzburg) steht jeweils ein Notes Server mit einer DocHouse Replik. Somit stehen alle Informationen auch standortübergreifend zur Verfügung. In der Delbrücker Zentrale sorgt ein Notes Cluster für die entsprechende Ausfallsicherheit und Verfügbarkeit des Systems. Zusätzlich

wurde für den Kunden ein Agent zum Austausch von Schlüsselwörtern in Dokumenten erstellt, da diese oft dynamisch umgruppiert werden müssen, wenn sich Produktstrukturen ändern.

Fazit

Mit DocHouse implementierte paragon auf Basis eines Standardproduktes eine CRM Lösung, die von den Mitarbeitern schnell erlernt wurde. Den besonderen Anforderungen der paragon AG konnte DocHouse durch die Schnittstelle zum ERP System BRAIN und der professionellen Unterstützung durch das ES-Team Consult gerecht werden.

Aufgrund der positiven Erfahrungen in Deutschland denkt die paragon AG derzeit darüber nach, das System auch in den USA einzusetzen. DocHouse ist dafür schon bereit, da auch eine englischsprachige Version zur Verfügung steht.



KUMA soft
Business Relationship Management

KUMATronik Software GmbH
Hähnlehofstraße 5
88250 Weingarten
Germany
Telefon +49 751 560926-0
vertrieb@kumasoft.de
www.kumasoft.de

