PRESSEINFORMATION

IT-Dienstleister ISD realisiert CRM-Lösung mit Nuclos Open Source ERP

- Durchgängige Abbildung aller Marketing- und Vertriebsprozesse
- Individuelle und schnelle Anpassungen dank flexiblem Baukasten-System

Sauerlach, 12. September 2018 – Die Industrie Service für Datenverarbeitung GmbH (ISD, www.isd.de) mit Hauptsitz in Ludwigshafen hat eine neue, leistungsfähige CRM-Applikation implementiert. Das Besondere: Die Lösung basiert auf der gleichen Entwicklungsumgebung, die der IT-Dienstleister bereits ein Jahr zuvor für ein anderes IT-Projekt eingeführt hatte. Damals hatte ISD eine proprietäre Lösung des weltweiten ERP-Marktführers durch den offenen ERP-Baukasten Nuclos Open Source ERP (www.nuclos.de) ersetzt. Mit der darauf basierenden CRM-Lösung kann das Unternehmen nun auch seine komplette, vertriebsbezogene Wertschöpfungskette – vom ersten Kundenkontakt bis zur Auftragserteilung – durchgängig abbilden. Ein weiterer Vorteil: Aufgrund der bereits bekannten Entwicklungsumgebung Nuclos finden sich IT-Abteilung und Anwender schneller mit dem CRM-System zurecht, was den Betrieb vereinfacht und den Einarbeitungs- sowie Schulungsaufwand deutlich reduziert. Zudem lassen sich mit der Lösung komplexe Marketing-Kampagnen effizient überwachen und steuern. Der kostenlose ERP-Baukasten ermöglicht dank des offenen Konzepts überaus schnelle und flexible Anpassungen und ist zudem sehr einfach bedienbar.

Proprietäre Lösungen nicht flexibel genug

Der IT-Dienstleister mit rund 150 Mitarbeitern testete zunächst die Lösung eines führenden CRM-Anbieters. Diese konnte aber aufgrund häufiger Systemabstürze, mangelnder Schnittstellen, komplizierter Verknüpfungen und des hohen Customizing-Aufwands nicht überzeugen. Überdies war die Lösung sehr starr, wenig benutzerfreundlich und ließ sich nur schwer auf die betrieblichen Anforderungen abstimmen. Nuclos hingegen lässt sich als flexibler Baukasten sehr einfach und präzise an die speziellen Bedürfnisse von ISD anpassen: So können Anwender extrem schnell durchgängige und individuelle, speziell auf die betrieblichen Erfordernisse zugeschnittene CRM-Prozesse aufsetzen und abbilden. Nuclos unterstützt sie als Low-Code-Plattform dabei beispielsweise mit Editoren für Businessobjekte zur Abbildung der Entitäten (z.B. Kunden, Artikel, Aufträge, Ressourcen, etc.) des Unternehmens, Editoren für Maskenlayouts zur Definition des Erscheinungsbildes (z.B. für unterschiedliche Endgeräte), Editoren für Statusmodelle zur Festlegung von Prozessen und Workflows (z.B. Auftragsprozess, Produktionsprozess) oder Editoren für

Geschäftsregeln (z.B. Validierungen, automatischer E-Mail-Versand). Programmierkenntnisse sind dafür nicht notwendig. Aufgrund der hohen Agilität lässt sich das System in einem iterativen Prozess zudem kontinuierlich testen und bei Bedarf modifizieren. „Dies war uns sehr wichtig. Wollten wir doch sehr kurzfristig eine neue CRM-Lösung implementieren und produktiv nutzen", sagt Ralf Trautz, Vorsitzender der Geschäftsführung der ISD GmbH. „Dies war in so kurzer Zeit nur mit Nuclos möglich."

Effiziente Verwaltung von Leads und Opportunities

Mit der neuen CRM-Software lässt sich die gesamte Kundenhistorie heute entlang der Vertriebskette transparent dokumentieren und lückenlos nachverfolgen. Komfortabel können Sales-Mitarbeiter sämtliche CRM-Aktivitäten planen, verwalten und korrekt zuweisen. Dank intelligenter Verknüpfungen lassen sich Leads problemlos in Kunden überführen und Opportunities direkt in Angebote umwandeln. Dies spart Aufwand, Zeit und entlastet das Vertriebspersonal. Zudem lassen sich die Ergebnisse von Marketing-Kampagnen gezielt erfassen sowie auswerten und daraus detaillierte Reports und Forecasts zur Vertriebssteuerung und für Controlling-Zwecke erstellen. Überdies sorgen die richtigen Schnittstellen dafür, dass sich die CRM-Abläufe und die entsprechenden Vertriebsdaten nahtlos in das ERP-System einfügen. Dies ermöglicht komplett durchgängige, betriebswirtschaftliche Wertschöpfungsprozesse ohne Medienbrüche – von der ersten Kontaktaufnahme zum Kunden bis zur Rechnungsstellung.

„Nach einem Vergleich mit den etablierten CRM-Anbietern haben wir uns schnell für Nuclos entschlossen. Aufgrund der flexiblen Anpassungsmöglichkeiten können wir unsere eigenen CRM-Prozesse individuell und schlank abbilden. Außerdem können wir jederzeit auf die vorbildliche Unterstützung durch die Novabit-Experten bei der Weiterentwicklung der CRM-Lösung bauen. Nur ganze zwei Monate nahm die gesamte Implementierung – von der Erstellung des Pflichtenheftes bis zum Go-Live – in Anspruch. Dadurch haben wir viel Zeit und Kosten eingespart", bestätigt Ralf Trautz.

Weitere Informationen und kostenloser Download von Nuclos unter www.nuclos.de.

Über Novabit Informationssysteme GmbH

Als der in Deutschland führende Anbieter für ERP-Baukästen verfolgt Novabit das Ziel, Nuclos als Standard für Unternehmenssoftware zu etablieren. Novabit vertritt die Auffassung, dass Abläufe in Unternehmen zwar grundsätzlich ähnlich sind, sich bei erfolgreichen Unternehmen aber im Detail unterscheiden und bei wachsenden Unternehmen ständig verändern.
Während ein Standard ERP System Unternehmensabläufe in ein Korsett zwängt, schafft ein ERP-Baukasten einen sicheren Rahmen und macht die individuelle Gestaltung der eigenen Abläufe möglich.
Novabit Informationssysteme GmbH wurde im Jahr 2000 gegründet und hat ihren

Hauptsitz in Sauerlach bei München sowie eine Niederlassung in Berlin. Zu den Kunden zählen kleine und mittelständische Unternehmen, multinationale Konzerne sowie diverse Behörden und Organisationen. Weitere Informationen unter www.nuclos.de.

Unternehmenskontakt

Novabit Informationssysteme GmbH
Mühlweg 2
D-82054 Sauerlach
Tel.: +49 (0) 8104 6473-0
E-Mail: info@nuclos.de
Web: www.nuclos.de

Pressekontakt

SCHWARTZPUBLICRELATIONS

Schwartz Public Relations
Jörg Stelzer
Sendlinger Straße 42 A
D-80331 München
Tel.: +49 (0) 89-211 871-34
E-Mail: js@schwartzpr.de
Web: www.schwartzpr.de