

Doppelte Auszeichnung zur CRM-expo 2012: Best-Practice-Awards für ADITO-Anwender

Hochkarätig besetzte Jury der CRM-Leitmesse vergibt Preise an ZEIT + GEWINN Immobilienfinanzierung sowie Kassenärztliche Vereinigung Hessen für den gewinnbringenden Einsatz von ADITO online

Geisenhausen, 15. Oktober 2012. Gleich zwei Anwender von ADITO online, der hochflexiblen und skalierbaren Customer Relationship Management (CRM)-Lösung der Geisenhausener ADITO Software GmbH, haben anlässlich der CRM-expo 2012 einen der begehrten Best-Practice-Awards erhalten. Die ZEIT + GEWINN Immobilienfinanzierung GmbH aus Reinbek wurde dabei für ihren Einsatz von ADITO online mit dem Sonderpreis Innovation ausgezeichnet. Die Kassenärztliche Vereinigung (KV) Hessen mit Hauptsitz in Frankfurt/Main und vier weiteren Standorten ging am 1. Januar 2012 in den Echtstart mit der CRM-Software von ADITO und gehört zu den Siegern in der Kategorie Einführung.

Preisgekrönte Innovation bei ZEIT + GEWINN

Die ZEIT + GEWINN Immobilienfinanzierung GmbH agiert seit mehr als 20 Jahren unabhängig von Kreditinstituten und Versicherungen am Markt und gehört seit 2009 zum Anwenderkreis von ADITO online. Ausschlaggebend für die jetzige Verleihung des Innovationspreises an den Finanzdienstleister war das spezielle Umfeld, in dem die Lösung zum Einsatz kommt: ZEIT + GEWINN nutzt ADITO online nicht nur als System für sein Partner-Relationship-Management, um die Beziehungen zu den Banken und Kreditinstituten abzubilden, sondern auch im Customer-Value-Management, das den Endkunden gleichermaßen einbezieht. Sämtliche Vorgänge vom Posteingang über die Bearbeitung von Kreditakten bis zum Telefonat mit Partnern und Endkunden werden komplett über ADITO online abgebildet, wobei alle Informationen stets zeitgleich abrufbar sind. Insgesamt greifen 125 User an mehreren Standorten zur Betreuung der 26.000 Kunden auf die Funktionalitäten der Lösung zu, in der sämtliche gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz, Wettbewerbs- und Urheberrecht umgesetzt sind – so erhalten alle Beteiligten genau die Zugangsberechtigungen, die sie für ihre jeweilige Tätigkeit benötigen.

„Mit ADITO online haben wir unsere Prozesse regelrecht revolutioniert: Waren früher noch zentimeterdicke Akten pro Vorgang nötig, so benötigen wir heute im

operativen Geschäft rund 20 Prozent weniger Zeit, die Ersparnis pro Finanzierung beträgt dabei durchschnittlich 30 Minuten – das ist sensationell gerade für unsere Branche Banken und Immobilienfinanzierung, die gleichzeitig auf einem besonderen Vertrauen zwischen uns als dem Finanzierer und den Endkunden basiert. Mithilfe unserer Softwarelösung haben wir hier ganz andere Möglichkeiten und setzten dadurch völlig neue Maßstäbe“, kommentiert Thomas Schulz, Leiter Geschäftspartnerbetreuung bei ZEIT + GEWINN.

Gelungene Einführung bei der KV Hessen

Die KV Hessen vertritt die Interessen der Ärzte, Psychologischen Psychotherapeuten sowie Kinder- und Jugendlichen-Psychotherapeuten gegenüber der Politik und den Krankenkassen. Zu ihren Mitgliedern zählen mehr als 9.500 Ärzte und 1.500 Psychotherapeuten. Für die Abbildung ihrer umfangreichen Kommunikation mit monatlich bis zu 20.000 telefonischen und 400 persönlichen Kontakten entschied sich die KV Hessen nach drei Monaten organisatorischer und konzeptioneller Vorarbeit sowie einer europaweiten Ausschreibung im Juni 2011 für die Einführung von ADITO online als CRM-System für ihre 650 Mitarbeiter. Zeitgleich startete auch die Integration eines Enterprise Resource Planning (ERP)- und Dokumentenmanagement-Systems (DMS) mit den entsprechenden Schnittstellen. Seit dem Echtstart am 1. Februar 2012 fungiert ADITO online als zentrale Kommunikationsplattform für eine optimierte Kundenbetreuung und als bedienerfreundliches Portal zu allen Fachanwendungen bzw. Abteilungen. Dabei profitieren die User von der detaillierten und transparenten Dokumentation sämtlicher Kundenkontakte: Alle Informationen stehen stets an zentraler Stelle und in einheitlicher Form übersichtlich zur Verfügung.

„Unser ambitioniertes Projekt einer gleichzeitigen Entwicklung und Integration von drei komplexen Systemen für CRM, ERP und DMS innerhalb sehr kurzer Zeit ist durchweg erfolgreich verlaufen. Unser Resümee der Einführung von ADITO online fällt dabei durchweg positiv aus – die Mitarbeiter an den unterschiedlichen Standorten sind insbesondere von der Effizienz, Bedienerfreundlichkeit und Schnelligkeit der Lösung begeistert. Mit seiner durchgängigen Transparenz ermöglicht es ADITO online genau nachzuvollziehen, wer mit wem worüber gesprochen hat. Alle Abteilungen der KV Hessen am Standort Frankfurt und mit den vier weiteren Standorten erhalten über das CRM-System jederzeit Zugang zu sämtlichen Anwendungen. Ergänzende Anwendungen werden über eine zusätzliche Portalfunktion innerhalb der Lösung gestartet. Zum Einsatz kommen zudem thematisch angereicherte Kundenprofile, die aus einer Vielzahl von weiteren

Fremdsystemen Zusatzinformationen für eine hocheffiziente Kundenkommunikation in ADITO online einspielen. Wir haben ein für unser Geschäft wertvolles Instrument erhalten, dessen Funktionen wir weiter ausbauen werden“, bringt es Carsten Lotz, Abteilungsleiter Beratung und Projektleiter für die CRM-Einführung bei der KV Hessen, auf den Punkt.

„Mit ZEIT + GEWINN und der KVH gehören wieder einmal Anwender unserer CRM-Software ADITO online zu den Gewinnern bei den Best-Practice-Awards, worüber wir uns natürlich sehr freuen, zeigen doch die Auszeichnungen durch eine renommierte, unabhängige Jury, wie sehr unsere Kunden von dem breiten Funktionalitätsspektrum unserer Lösung, ihrer konsequenten Flexibilität und dem klaren Fokus auf den konkreten Nutzen im Tagesgeschäft profitieren können“, kommentiert ADITO-Geschäftsführer Peter Kobler die Preisverleihung zufrieden.

ADITO online vereint in sich alle Funktionalitäten für Vertrieb, Marketing und Service im Innen- und Außendienst. Auf diese Weise erhalten die Anwender zu jeder Zeit und an jedem Ort Zugriff auf sämtliche relevanten Daten. Die Software setzt auf allen gängigen SQL-Datenbanken auf, lässt sich mit beliebigen Fremdsoftwaresystemen einsetzen und ermöglicht als generisches System uneingeschränkt Anpassungen und Erweiterungen. Aktuelle Kundendaten lassen sich komfortabel via Internet, auch mit Mobile Devices, in Echtzeit pflegen und sind dabei auch offline nutzbar.

Begleitendes Bildmaterial:



Sabine Schulz (Geschäftsführerin ZEIT + GEWINN Immobilienfinanzierung),
Thomas Schulz (Geschäftsführer ZEIT + GEWINN Immobilienfinanzierung)



(v.l.n.r.) Heinz Boesl (Geschäftsführer ADITO Software),
Carsten Lotz (Abteilungsleiter Beratung und Projektleiter für die CRM-Einführung bei der KV Hessen), Peter Kobler (Geschäftsführer ADITO Software)

[Download unter www.ars-pr.de/de/presse/meldungen/20121015_adi.php]

Hintergrundinformationen zu ADITO

Die ADITO Software GmbH, Geisenhausen, entwickelt seit ihrer Gründung 1988 Software für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service. Mit den Programmen ADITO online, ADITO performance und ADITO columbus zählt das Unternehmen zu den führenden Herstellern hochflexibler Business- und CRM-Software. Bekannte Unternehmen, darunter Franz Kaldewei GmbH & Co. KG, GfK AG, Herrenknecht AG und Ravensburger Spieleverlag GmbH, setzen auf Service, Innovationsstärke und Kontinuität von ADITO. Weitere Informationen sind unter <http://www.adito.de> erhältlich.

20121015_adi

Weitere Informationen:

ADITO Software GmbH
Andreas Schulz
Gutenbergstraße 1
D – 84144 Geisenhausen
Telefon: +49 (0) 87 43 / 96 64-0
Telefax: +49 (0) 87 43 / 96 64-120
a.schulz@adito.de
<http://www.adito.de>

Ansprechpartner für die Presse:

ars publicandi GmbH
Kontakt: Martina Overmann
Schulstraße 28
D – 66976 Rodalben
Telefon: +49 (0) 63 31 / 55 43-13
Telefax: +49 (0) 63 31 / 55 43-43
MOvermann@ars-pr.de
<http://www.ars-pr.de>
Autorin: Sabine Sturm