

» *Wie sagt man so schön? "Keep it short and simple", das sagt ganz gut die Erfahrung aus, die wir während der Zeit der Implementierung von quisa® CRM machten. Wir können die Zusammenarbeit mit energy guten Gewissens weiterempfehlen! «*

Frank Strauß, Geschäftsführer von Frank Strauß Kostenmanagement

» *Wir freuen uns über einen hohen Automatisierungsgrad, Fehlerminimierung und schnellere Abwicklungen unserer Tagesgeschäfte sowie wiederkehrenden Aufgaben. Das Team von energy haben wir als zuvorkommend, zielorientiert und stets freundlich empfunden. Wir würden das Arbeiten mit quisa® CRM jederzeit weiterempfehlen. «*

Roland Koch, Vertriebsleitung bei Albert Haus GmbH & Co. KG

» *Wir sind überzeugt, dass wir mit quisa® trotz eines Mehraufwandes durch die intensivere Datenpflege die richtige Wahl für die Optimierung unserer Geschäftsprozesse und der Tatsache, den Kunden noch besser kennenzulernen, getroffen haben. Wir befinden uns auf einem guten Weg in die richtige Richtung. «*

Nicole Königsberger, Projektleitung bei Gruber Naturholzhaus GmbH





» quisa® ist praktisch, überschaubar und die einzelnen Prozesse lassen sich anpassungsfähig abbilden. Auch zu erwähnen ist das faire Preis-/Leistungsverhältnis der CRM-Software. «

Juri Reisner, Geschäftsführung von Reisner & Frank GmbH

Angenehme mobile Oberfläche für die Nutzung als Vertriebsakquise-Tool

Unter anderem bei der Entwicklung von Gastronomiekonzepten, der Ermittlung von Einsparpotenzialen sowie bei Vertragsgestaltungen und Coaching im laufenden Betrieb steht die Reisner & Frank GmbH ihren Kunden beratend zur Seite und unterstützt ebenfalls bei Planungen von kompletten Küchentechniken, Innenarchitektur und Design als auch bei der Bau- und Terminüberwachung ihrer Kundenprojekte.

Branche:	Unternehmensberatung
Mitarbeiteranzahl:	12
quisa® Nutzer:	10

Wünsche des Kunden

- Hohe Anpassungsfähigkeit
- Nutzung zur Vertriebsakquise
- Preiswerte CRM-Lösung

Bereiche der Nutzung

- Kontaktmanagement
- Kampagnenmanagement
- Vertriebsakquise

Ausgangslage & Lösung der Probleme

Die Reisner & Frank GmbH hatte vor der Implementierung von quisa® eine unflexiblere Lösung und fing somit an sich umzuhören. Nach einer Testversion von quisa® CRM zum Kennenlernen der Softwarelösung fiel die Entscheidung zugunsten des CRM-Systems.

Reisner nutzt die CRM-Software zur vertrieblichen Akquise von potenziellen Neukunden und wird hierbei vom Kampagnenmanagement durch Versandoptionen von Serienmailings unterstützt.

Durch die Individualität und den hohen Anpassungsgrad hat sich das damalige Problem der unflexiblen Lösung mit dem Einsatz von quisa® in Luft aufgelöst.

Eingesetzte Zusatzmodule sind:

[Auftragswesen & Warenwirtschaft](#), [Projektverwaltung](#), [CTI Telefonie](#), [XML Integration](#), [Outlook Integration & Exchange](#)

BNI® BNI Region Stuttgart-Ulm
Local Business -- Global Network®



» Besonders bei diesem Projekt ist auch zu erwähnen, dass die gesamte Abwicklung ausschließlich per Telefon und Sharing des Bildschirms stattgefunden hat! Es gab kein einziges persönliches Treffen. Für die Komplexität, Umfang und Ausmaß ist dies absolut innovativ und bestätigt, dass es nicht immer Workshops, Vorortbesprechungen etc. braucht, wenn beide Parteien gut in der Kommunikation und Abstimmung handeln. Vorgaben vom Kunden + Umsetzung vom Dienstleister. «

Gunther T. Verleger, Geschäftsführer von BNI Region Stuttgart

Standortunabhängigkeit durch das richtige CRM System

Bei uns müssen 20-30 Unternehmerteams (sog. Chapter), in denen die Mitglieder (z. Zt. ~ 700) organisiert sind, verwaltet und betreut werden. Die Service- Marketing- und Vertriebsmitarbeiter sitzen an unterschiedlichen Standorten und müssen dabei jederzeit, von jedem Ort, systemunabhängig auf einheitliche Datenbestände zugreifen können.

Branche:	Netzwerkpartner
Mitarbeiteranzahl:	22
quisa® Nutzer:	22

Wünsche des Kunden

- standort- und systemunabhängige Weblösung
- eine zentrale Datenbasis für alle Mitarbeiter
- Automatisierung von immer wiederkehrenden Standardaufgaben/ Standardabläufen mit hohem Individualisierungsgrad (Workflowintegration)

Lösung der Probleme

BNI (Business Network International) ist weltweit die erfolgreichste Plattform für professionelles Netzwerken, die Nummer eins in Bezug auf Geschäftsempfehlungen und in 45 Ländern vertreten.

Kunden sind Kleinunternehmen (1-2 Mann) bis kleiner Mittelstand (bis 100 Mitarbeiter) in Branchen von A wie Anwalt bis Z wie Zahnarzt.

Für BNI Stuttgart war wichtig zuerst die existierende Basis („Papierabläufe“) im System zu integrieren und anschließend allgemeine Verbesserungen einzuführen. Jegliche Implementierung erfolgte ausschließlich mit dem CRM-Anbieter

(ohne zusätzliche Berater und Coaches).

Resultat: Hoher Automatisierungsgrad, Fehlerminimierung und schnellere Abwicklung.

- Messung und grafische Darstellung der Vertriebsperformance
- Adaption kann auch selbst durch den Anwender erfolgen
- Messung und grafische Darstellung der Vertriebsperformance
- Adaption kann auch selbst durch den Anwender erfolgen

Bereiche der Nutzung

Vertrieb:	14 Nutzer
Marketing:	2 Nutzer
Service:	3 Nutzer



» Ich habe in der Vergangenheit bereits mit ERP-Systemen und anderen mächtigen Tools gearbeitet. Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass sich quisa® intuitiv bedienen lässt, die Abläufe der Funktionalitäten sind teils sehr ähnlich, um dem Anwender die Arbeit so einfach wie möglich zu machen. Damit man jedoch wirklich merkt, wie gut ein System ist, muss man sich mit diesem intensiv auseinandersetzen. Nur so ist eine effiziente Nutzung sichergestellt. Wir freuen uns über die Zusammenarbeit mit einem engagierten und zuverlässigen Team und können quisa® ruhigen Gewissens weiterempfehlen. «

Matthias Schoof, Leiter Wissenstechnologie & Zentrum für Weiterbildung

Gesucht, verglichen und gefunden

Die Hochschule Emden/Leer hat sich mit der Suche nach einer geeigneten CRM-Software an das Vergleichsportal "CRM-Führer" gewandt. Heraus kamen fünf Systeme. quisa® konnte in der individuellen Anpassung deutlich punkten.

Branche:	Bildungseinrichtung
Mitarbeiteranzahl:	Ca. 450 in 2 Niederlassungen
quisa® Nutzer:	10

Bereiche der Nutzung

Wünsche des Kunden

- Adressbestand sinnvoll einsetzen
- Nachvollziehbare Kontakte (Historie)
- Fortwährende Datenpflege & mehr Übersicht
- Papierabläufe abbilden
- Vorlagen anlegen und verarbeiten
- Workflows integrieren
- Prozesse im Projektmanagement darstellen

- Veranstaltungsmanagement
- Zentrum für Weiterbildung
- Home-Office über VPN
- Projektmanagement (geplant)

Einsatzart

seit: Ende 2014
Art: Inhouse

Lösung der Probleme

Der Fokus der Ausgangslage vor dem Einsatz der quisa® CRM-Software lag in einer ineffizienten Datenverwaltung. Kontakte und andere Informationen sollten künftig übersichtlicher verwaltet und gepflegt werden können.

Mit quisa® hat sich nicht nur der Wunsch einer transparenten Kontaktverwaltung erfüllt, auch Teams arbeiten nun enger und zuverlässiger durch das Erstellen und Delegieren von Aufgaben zusammen.

In Zukunft steht eine Ausweitung der Nutzung von quisa® in der Studienberatung in Aussicht.

EXORDIUM

» *energy haben wir als einen kooperativ und lösungsorientierten Partner kennengelernt. Die Zusammenarbeit war auf allen Ebenen konstruktiv, unsere Wünsche wurden zeitnah umgesetzt.* «

Stefan Roggatz, Geschäftsführer Exordium Media & Consult GmbH



Ein optimales System für CRM & ERP

Unser Vorgänger-Tool war ein reines ERP-System, welches auf einer klassischen Serverinstallation basierte.

Mit mehr Mitarbeitern war dieses System nicht mehr den Anforderungen innerhalb unserer Agentur gewachsen.

Wir benötigten ab sofort eine Kombination aus Warenwirtschaft, CRM und Projektabwicklung. Mit quisa® CRM können wir CRM und ausgewählte ERP-Funktionen in einem System nutzen.

Branche:	Marketing & Consulting
Mitarbeiteranzahl:	9
quisa® Nutzer:	9

Bereiche der Nutzung

Faktura:	1 Nutzer
Vertrieb:	4 Nutzer
Geschäftsleitung:	2 Nutzer
PM:	2 Nutzer

Wünsche des Kunden

- Schwerpunkt CRM & vernünftige ERP-Funktionen in einem System
- Keine unnötig lange Implementierungszeit
- Eine zentrale Übersicht soll geschaffen werden

Lösung der Probleme

Die exordium Media & Consult GmbH hat mit quisa® Online CRM eine Möglichkeit gefunden, eine effizientere Übersicht zu schaffen und den Wunsch, CRM & ERP in einem System nutzen zu können, verwirklicht. Alle Adressen können nun zentral verwaltet werden und alte Fehler wurden behoben. exordium hat sich zur idealen Nutzung für die Zusatzmodule

- [Kampagnenmangement](#)
- [Projektmanagement](#)
- [Outlook Exchange Integration](#) und
- [CTI-Telefonie](#)

entschieden.

Einsatzart

seit:	Dezember 2013
Art:	Inhouse



» Mit quisa[®] CRM haben wir ein qualitativ hochwertiges Produkt mit einem fantastischen Preis-/Leistungsverhältnis gefunden. Auf den Punkt gebracht wurde hierdurch ein neuer Leitgedanke im Umgang mit unseren Interessenten und Kunden im Unternehmen eingeführt, man weiß einfach, besser und schneller alles, was man wissen muss. «

Ernst Baur, Geschäftsführer von BAUR WohnFaszination GmbH

132 Jahre BAUR WohnFaszination

Seit nunmehr drei Generationen bestimmt Holz das Leben des Familienunternehmens BAUR.

Die Erfahrung in traditioneller Handwerkskunst, modernster Technologie in der Fertigung, zusammen mit dem Gespür für Design und wohnliches Ambiente, brachte der Firma BAUR ihren Erfolg.

Branche:	Innenausbau B2B & B2C
Mitarbeiteranzahl:	ca. 100 (inkl. Rumänien)
quisa[®] Nutzer:	35 (DE und Rumänien)

Bereiche der Nutzung

Vertrieb:	12 Nutzer
Marketing:	5 Nutzer
Service:	8 Nutzer

Herausforderungen

- Unterschiedliche Insellösungen und daher kein einheitlicher Adresszugriff möglich
- Keine Integration von Home-Office Mitarbeitern
- Externes Call Center verursacht zu viele Kommunikationsbrüche
- Keine redundanzfreie Groupware möglich

Lösung der Probleme

Alle internen und externen Mitarbeiter greifen über das Internet bzw. im lokalen Netzwerk einheitlich zu. Der Außendienst sowie die hauseigenen Callcenter-Mitarbeiter arbeiten gemeinsam und potentialorientiert.

Die intuitiv zu bedienende Oberfläche wie auch die vielen nützlichen Tools sorgen für hohe Prozesseffizienz und Verbesserung der Kundenzufriedenheit. Die Kombination aus der Hochwertigkeit des Produktes, dem Preis-/Leistungsverhältnis und der Tatsache schnell Zugriff auf alles Wissenswerte zu haben, sind für BAUR WohnFaszination DIE Innovation am Markt gewesen.

Einsatzart

seit:	2009
Art:	Deutschland: Inhouse Rumänien: SaaS/ Cloud