



## Referenzkunde

MASCHINENBAU

◆ **MAKOB**A

### Prozessorientiert, transparent und trotzdem pragmatisch

Die MAKOB A GmbH & Co. KG ist spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und den weltweiten Vertrieb von Maschinen für die Tierfutter-, Nahrungsmittel- und Chemieindustrie. Ihre innovativen MULTICRACKER® Zerkleinerungsmaschinen sind eine zuverlässige und ressourcensparende Lösung für die Zerkleinerung von Schüttgut.

Das Unternehmen setzt seit Gründung auf die CRM-Lösung CAS genesisWorld, die mit der ERP-Lösung Abas ERP durch unsere Schnittstelle vernetzt wurde. Ein zentraler Punkt ist, Prozessorientierung und Transparenz mit alltäglichem Pragmatismus in Einklang zu bringen.



»CAS genesisWorld bedeutet für uns einfaches und flexibles Handling aller Kundendaten und -prozesse von Akquise über Projektabwicklung bis Aftersales. Dabei bietet es ein gutes Verhältnis zwischen Transparenz und Prozessorientierung einerseits und Pragmatismus andererseits.«

Dr.-Ing. Hannes Schmalenbach, geschäftsführender Gesellschafter

## ◆ MAKOBA

### Anforderungen des Kunden

- Aufbau einer zentralen CRM-Lösung bei laufenden Projekten
- Umfassende Abbildung der Vertriebsprozesse
- Einsatz in Marketing, Vertrieb und Aftersales
- Schneller Überblick über tagesaktuelle Kundenprojekte, -daten und -historie
- Datenmigration von bestehenden Kunden und Projekten
- Auswertungs- und Filtermöglichkeiten
- Einfache Handhabung und flexible Erweiterung
- Anbindung zu Abas ERP

### Unsere Lösung

- Einsatz von CAS genesisWorld Premium
- ergänzt durch Module Report, Form & Database Designer
- erweitert durch bidirektionale Schnittstelle zur ERP-Lösung Abas ERP
- Network Concept als Ansprechpartner für alle Bereiche
- Support durch Network Concept

### Nutzen und Vorteile

- Passgenaue, individuelle Beratung dank der 360°-Sicht auf den jeweiligen Kunden und die einzelnen Projekte
- Transparenz durch zentrale Ablage von Informationen, Historie und einem stets aktuellen Status
- Fließendes Zusammenspiel im Vertriebsprozess einschließlich Aftersales
- Gutes Verhältnis zwischen Datenpflegeaufwand und Prozessorientierung/Transparenz
- Schnellere und vereinfachte Suche nach Informationen durch diverse Suchfunktionen und Filter
- Flexible Anpassungs- und Erweiterungsmöglichkeiten durch hohe Adaptivität
- Optimale Unterstützung im Projektgeschäft mit einem effektiven Ablauf- und Steuerungssystem
- Effektivere Arbeitsabläufe aufgrund des Zusammenspiels zwischen CRM und ERP

### Kontakt und Beratung

Network Concept GmbH · 76227 Karlsruhe  
0721 915048-0  
info@networkconcept.de