



**BIEBER
+
MARBURG**

UniCRM im Einsatz

Der Stahl- & Bauspezialist BIEBER+MARBURG ist einer der ersten Anwender des Beziehungsmanagement-Tools *UniCRM*. Insbesondere die integrierte Objektverfolgung wurde mithilfe des Fachhandels aus Bischoffen praxisnah weiterentwickelt und optimiert.

Bei unserem diesjährigen Libori-Workshop im Hotel Asphetha in Paderborn stellte die Geschäftsführerin von BIEBER+MARBURG, Frau Brigitte Bieber, in einer spannenden Präsentation vor, wie *UniCRM* in ihrem Unternehmen zum Einsatz kommt.

Ausgangssituation

Ausschlaggebend für die Einführung des CRM-Tools war neben dem Wunsch, die ansteigende Informationsflut systematisch verwalten zu können, auch der Optimierungsbedarf bei der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit. Insgesamt sollten der *Kunde* und die *Objektorientierung* stärker in den Fokus gestellt werden, um bei anstehenden Bauvorhaben schneller am Markt agieren zu können.

So erläuterte Frau Bieber, dass es eingangs notwendig war, ihre Mitarbeiter von den Vorteilen der Software und den positiven Effekten durch Informationsvorsprung zu überzeugen. Einzelne befürchteten anfangs Probleme durch Überwachung ihrer Arbeit und mögliche negative Konsequenzen. Jedoch fand das CRM-Modul aufgrund seiner umfangreichen Funktionalitäten doch sehr schnell positiven Anklang bei den Verkaufsteams.



Brigitte Bieber, Geschäftsführerin der BIEBER+MARBURG GmbH & Co. KG, beim Libori-Workshop 2011



- ✓ Objektverfolgung
- ✓ Wiedervorlagen
- ✓ Informationsverwaltung
- ✓ Werbemaßnahmen

Objekte proaktiv & zielgerichtet verfolgen

„Wenn ich mit meinem Auto über Land fahre und sehe, dass sich ein Projekt entwickelt, kann ich problemlos in *UniCRM* nachschauen, ob unsere Firma an diesem Bauvorhaben bereits dran ist“, erläutert Frau Bieber. Sämtliche Informationen und Kontakte zu diesem Projekt, wie z. B. Architekten, Bauunternehmer oder öffentliche Stellen, werden alle mit dem Objekt verknüpft, sodass der Projektstand abteilungsübergreifend nachvollzogen werden kann.

Auch die Koordination von Aufgaben und Leads, sowie die Verknüpfung mit *UniTrade* spielen für Frau Bieber eine entscheidende Rolle. Die integrierte Erinnerungsfunktion sorgt zusätzlich dafür, dass Termine nicht vergessen werden. Desweiteren besteht mittels des Kampagnenmanagements die Möglichkeit, Daten selektiert und zielgerichtet auszuwerten und zu verwenden, um so eine Erfolgsüberwachung im Marketingbereich sicherzustellen.

So stellt Frau Bieber in ihrer persönlichen Bewertung abschließend heraus, dass die Möglichkeiten der *UniCRM*-Handhabung sehr umfangreich sind und die Transparenz überraschend groß ist. „*UniCRM* ist zu einem unverzichtbaren Bestandteil unserer Objektverfolgung geworden“, lobt Frau Bieber.