

GVOBJekt

Der Kunde

Techem ist weltweit führender Anbieter für Energiemanagement bei Immobilien. Das Leistungsangebot des Unternehmens reicht von Dienstleistungen für die Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser über funkgesteuerte Systeme bis hin zur Analyse von Verbräuchen. Techem unterstützt seine Kunden bei der Verbrauchseinsparung und trägt somit zum Klimaschutz bei.

Die Herausforderung

Um der Anforderung der zunehmenden Flexibilität und Komplexität der von Techem angebotenen Systeme sowie Dienstleistungen auch im Vertrieb entsprechen zu können, musste das Vertriebsmodul als Kernstück des neu zu schaffenden CRM-Systems neu konzipiert werden. Eine tiefe Integration in die komplexe bestehende Systemlandschaft war Grundvoraussetzung um die Vertriebsprozesse effizient zu gestalten.

Die Lösung

Specific-Group entwickelte in enger inhaltlicher Zusammenarbeit eine auf die Prozesse von Techem maßgeschneiderte CRM-Anwendung. Daten werden hierbei aus einer Vielzahl von Fachanwendungen zusammengeführt und in einer modernen, intuitiven Benutzeroberfläche den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.

Der Vorteil

Techem konnte durch die Umsetzung des Projektes folgenden Ziele erreichen:

- Nahtlose Integration in die Prozesse des Kunden
- Effiziente Unterstützung der Vertriebsprozesse durch zentrale Sichtweise auf den Kunden
- Kostenersparnis trotz zusätzlicher Flexibilität
- Granulares Berechtigungssystem

«Durch die starken Consultingfähigkeiten der Mitarbeiter von Specific-Group war es uns möglich ein System zu entwickeln, welches auf unsere Prozesse abgestimmt ist.»

Techem Messtechnik GmbH, Innsbruck