



KINAMU SUGARCRM-EVALANCHE-KONNEKTOR INTEGRIERT E-MAIL-MARKETING INS BESTEHENDE CRM VON KAUT-BULLINGER

Die KAUT-BULLINGER Unternehmensgruppe ist ein traditionsreiches Münchner Familienunternehmen mit 500 Mitarbeitern an 20 Standorten in ganz Deutschland. Als Händler für Bürobedarf mit einem direkten Bestellservice und zuverlässiger Lieferung legt die Unternehmensgruppe großen Wert auf ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis, individuelle Beratung und ein ganzheitliches Kommunikationskonzept. KAUT-BULLINGER begeistert seine Kunden tagtäglich mit Leidenschaft und Erfahrung. Um die Kundschaft auch zukünftig aus allen Fachabteilungen heraus mit interessanten Informationen zu versorgen, entschied sich der Bürobedarf-Experte für die Einführung der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche durch die KINAMU Business Solution GmbH.

DIE AUSGANGSSITUATION

Zunächst bestand die Herausforderung darin, eine geeignete E-Mail-Marketing-Lösung einzuführen. Dieses Thema wurde aufgrund der Abhängigkeiten in der IT-Infrastruktur und der Komplexität der Fachabteilungen bei KAUT-BULLINGER schnell zu einer Integrationsfrage. Man wollte die Möglichkeiten einer professionellen Software für E-Mail- und Newsletter-Marketing bestmöglich nutzen, jedoch nicht auf die Vorteile eines CRM-Systems verzichten. Beide Systeme mussten also miteinander kombiniert werden.

DIE ANFORDERUNGEN

Bei der Integration der neuen Software spielten – insbesondere vor dem Hintergrund der bestehenden CRM-Lösung – folgende Aspekte eine entscheidende Rolle: Wie gut ist die Datenqualität? Wie werden Dubletten erkannt und behandelt? Wie lässt sich ein professioneller und reibungsloser Versand von Mailing und Newslettern gewährleisten? Inwieweit lassen sich Kontakte für den Versand segmentieren? Wie erfolgt die Datensynchronisation zwischen CRM- und E-Mail-Marketing-System? Lassen sich die Daten aus beiden System sinnvoll auswerten? Eine besondere Herausforderung bestand darin, bei der hohen Anzahl an Kontakten (ca. 240.000)



Das Traditionsunternehmen KAUT-BULLINGER besteht bereits seit über 200 Jahren.



eine sichere Performance beider Systeme zu gewährleisten. KAUT-BULLINGER entschied sich für eine schon mehrfach bewährte Lösung: den KINAMU SugarCRM-Evalanche-Konnektor.

DIE UMSETZUNG

Dank des Konnektors ließ sich Evalanche einfach in die bestehende CRM-Lösung integrieren, indem das Plugin über den Modul Loader ins Sugar CRM installiert wurde. In einer Konfigurationsphase hat KINAMU das Produkt auf die Ansprüche von KAUT-BULLINGER hin angepasst. Anschließend gab es eine Testphase, um Funktionalität und Performance sicherzustellen. Durch den KINAMU SugarCRM-Evalanche-Konnektor verkürzte sich die Einführungszeit von Evalanche als E-Mail-Marketing-Lösung auf nur zwei Wochen. Von Vorteil waren hierbei das Know-how und die Erfahrung von KINAMU, die den Konnektor bereits bei anderen Kunden erfolgreich im Einsatz hat.

DIE VORTEILE

Dank der intensiven und direkten Abstimmung mit den KINAMU-Entwicklern profitiert KAUT-BULLINGER jetzt von einfach zu managenden Kundendaten und einer optimalen Performance. Jens Nitschke, Bereichsleiter IT bei KAUT-BULLINGER: „Für unseren Zwecke ist der KINAMU-Evalanche-Konnektor die ideale Lösung. Der Konnektor versetzt die Fachabteilungen in die Lage, selbständig aus dem CRM-System heraus Nutzergruppen zu segmentieren und zielgerichtet Newsletter zu versenden. So können wir schnell auf Marktanforderungen reagieren und entlasten gleichzeitig die IT-Abteilung.“



Jens Nitschke, Bereichsleiter IT
bei KAUT-BULLINGER