

## 1. Unternehmensdaten

### Das Unternehmen

Name  
curexus GmbH

Rechtsform  
GmbH, Amtsgericht Nürnberg,  
Handelsregister HRB 19180

Geschäftssitz  
D-90411 Nürnberg, Nordostpark 3  
Telefon: 0049/911/9 99 87-0  
Telefax: 0049/911/9 99 87-100  
E-Mail: info@curexus.com  
Internet: www.curexus.com

Geschäftsführer  
Susan Pache, Michael Knabe

Partnerschaften  
Partnerschaften bestehen mit Microsoft  
und Oracle.



Die kundenorientierte Unternehmensführung ist heute das zentrale Element für eine zukunftsorientierte und gewinnbringende Geschäftsstrategie. Wer sich auf dem Markt behaupten will, muss die Bedürfnisse und Entscheidungskriterien seiner Kunden besser kennen und verstehen, als der Wettbewerb. Es gilt, neue Interessenten zu gewinnen, profitable Kunden zu binden und die Beziehung zu ihnen weiter auszubauen.

Als eines der führenden Beratungshäuser für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist curexus spezialisiert auf die Optimierung einer kundenfokussierten Unternehmensführung von der Strategie bis zur IT sowie ein darauf basierendes Kennzahlenmanagement.

### Stand und Entwicklung des Unternehmens

#### Gründung

curexus GmbH ist aus der international tätigen evosoft-Gruppe, einer Siemens Tochtergesellschaft, hervorgegangen. Seit 1995 berät curexus rund um das Thema CRM. Von der Strategie bis zur IT werden die Kunden professionell aus einer Hand begleitet.

#### Personal

2012: ca. 50 Mitarbeiter

## 2. Produkt- und Service-Angebot

### Tätigkeitsbereiche

Als langjähriger CRM-Dienstleister ist curexus mit der Optimierung einer kundenfokussierten Unternehmensführung vertraut. Getragen wird diese von drei wesentlichen

Säulen: Die kundenfokussierte Unternehmenskultur, CRM-Strategie & Prozesse sowie der geschäftsprozessunterstützenden CRM-Software und IT-Infrastruktur. Die Individualität der Kundenanforderungen, eine durchgängige Definition aller am Kundenkontakt beteiligten Geschäftsprozesse sowie die transparente Abbildung dieser „CRM-Prozesse“ stehen an erster Stelle der Wertschöpfungskette bei allen CRM-Projekten von curexus. Nicht weniger intensiv und kompetent begleitet curexus ihre Kunden bei den nachgelagerten Aufgabenstellungen rund um die CRM-Systemimplementierung, die IT-Infrastruktur bis hin zum System-Support und Betrieb.

### CRM-Expertise & IT-Kompetenz von A-Z CRM-Strategie & Geschäftsprozesse

- CRM-Audit
- CRM-Strategieberatung
- CRM-Geschäftsprozessmanagement
- CRM-Kennzahlenmanagement
- CRM-Systemkompetenz
- CRM-Systemevaluierung
- Prozesskonforme CRM-Systemauswahl

### CRM-Systemimplementierung

- CRM-Systemdesign
- CRM-Systemkonfiguration und Test
- CRM-Analyse und Reports
- Schnittstellenkonzeption
- Systemintegration
- Rolloutmanagement

### IT-Service & Datamanagement

- IT-Servicemanagement
- Datenbankmanagement
- IT-Infrastrukturmanagement
- Lizenzmanagement
- IT-Betrieb & Anwendungsunterstützung
- Datenqualitätsmanagement

### Methodenkompetenz

- Projektmanagement
- Veränderungsmanagement / Training
- Kontinuierliches Prozessmanagement

### Zwei Projektbeispiele:

#### curexus Dataquality Health-Check

Der wachsenden Bedeutung der Datenqualität und steigender Nachfrage nach abgestimmten Konzepten entsprechend, hat curexus ein umfassendes Paket von Methoden und Werkzeugen zur unternehmensspezifischen Ist-Daten-Analyse geschnürt. Anhand dieser Ergebnisse lässt sich die Ist-Situation der Nutzung von IT-Systemen, z.B. CRM-Systeme, erfassen und entsprechende Handlungsbedarfe erarbeiten.

### Der Projektrahmen

- Sichtung User-Interface und abgebildete Geschäftsprozesse
- Auflistung von Datenschnittstellen zu Fremdsystemen
- Export wichtiger Entitäten
- Sichtung/Analyse der Daten
- Gemeinsame Entwicklung von Interpretationsansätzen
- Ableitung von Handlungsbedarfen

### Die wesentlichen Schlüsselstellen

- Richtige Verwendung von Feldern
- Bereinigung von Katalogwerten
- Auffälligkeiten im Datenfluss identifizieren
- Datenvolumina und Nutzungsgrad identifizieren

### Die erzielten Erfolge

- Einsparen von Vertriebs- und Marketingkosten durch Minimierung von Streuverlusten
- Optimierung der Kundensegmentierung und somit der Verkaufssteuerung
- Steigerung der Anwenderakzeptanz durch weniger Dateneingabe
- Neue Verkaufschancen durch optimiertes Zielgruppenmarketing
- Stärkere Kundenbindung durch gezielte und richtige Ansprache
- Aufbau einer dauerhaften Datenqualität (rechtliche Verpflichtung)

### Microsoft Dynamics CRM On Demand bei SEALSYSTEMS

Die Seal Systems AG ist auf Lösungen für Dokumentenverteilung, Konvertierung und Langzeitarchivierung sowie für Outputmanagement spezialisiert. Das international tätige Softwarehaus beschäftigt Mitarbeiter an vier deutschen und drei internationalen Standorten.

### Der Projektrahmen

- Prozessdefinition, Systemdesign, Implementierung, Mitarbeiterschulung, Betriebsunterstützung, SaaS
- September 2009 bis Dezember 2009
- Microsoft Dynamics CRM 4.0

### Die wesentlichen Schlüsselstellen

- Integration und Darstellung der bestehenden Vertriebs- und Serviceaktivitäten
- Umfangreiche Kennzahlenverwaltung
- Veranstaltungsmanagement
- Projektadministration incl. Schnittstelle zum Ticketingsystem

### Die erzielten Erfolge

- offene Serviceanfragen können direkt aus der Kundenakte heraus bearbeitet werden
- Einführung eines speziellen Incentive Programms für den Vertrieb
- Verbesserung der Servicequalität
- Reduzierung der IT-Struktur auf das Notwendigste dank CRM on demand

### Kunden

curexus begleitet ihre Kunden mit höchster Branchenkompetenz bei erfolgreichen CRM-Projekten für unterschiedliche Branchen wie z.B. Industrie, High Tech, Finanzdienstleistungen, Logistik, Pharma und Medizintechnik. Zur Liste der Referenzkunden zählen u.a. Siemens, 3M, Novartis, CSS Versicherung Luzern, Seal Systems, Berlin Partner und namhaften Unternehmen aus der Nahrungsmittelindustrie sowie Medizintechnik.