

# COMIT setzt auf Oracle CRM On Demand

COMIT realisiert Gesamtsicht auf ihre Kunden und steigert die Nutzerakzeptanz



## Anwender

Die COMIT SE, eine 100%ige Tochter der COMIT AG, Schweiz, ist ein etablierter Beratungs- und Implementierungspartner für die Finanzindustrie.

Themenschwerpunkte sind Kernbankenslösungen, Investment Management und Consulting.

Seit 1. Januar 2009 in eine Profit-Center-Struktur überführt, ist das Unternehmen jetzt für das länderübergreifende Geschäft in Deutschland, Luxemburg und Österreich zuständig.

## Herausforderungen

- o Abbildung der neuen Organisationsstruktur mit Länder- und Profitcenter-Verantwortung mit einer einheitlichen Kundendatenbank über alle Standorte außerhalb der Schweiz
- o Vereinheitlichung des Opportunity Management Prozesses über alle Business Units: Identifizierung von Cross- und Upselling-Potenzial
- o Verbesserte Kundenbetreuung und integriertes Reporting

## Lösung

- o Einführung von Oracle CRM On Demand für 100 User in Deutschland, Österreich und Luxemburg innerhalb von 6 Wochen
- o Erheblich vereinfachte Steuerung des Unternehmens durch Beseitigung von Reporting-Redundanzen (Aufwandsverringerung um 50%) und vereinheitlichte Vertriebsprozesse
- o Nutzung der Reporting- und Analytics-Funktionen für Forecasting, Front- und Backlog Reporting, Projektstatus-Reports
- o weiterer Ausbau in Planung (Ressourcen Management, HR, Integration in die COMIT AG-Systeme)



## CRM ON DEMAND

- o 50% weniger Aufwand durch integriertes Reporting-Tool. Erhöhte Akzeptanz der Benutzer durch verbesserte Datenqualität und einheitliche Kundendatenbank, Offline-Fähigkeiten des Systems und die integrierten externen Applikationen (Outlook, Xing, Google Maps und RSS Feeds)
- o Integration der E-Mail-Kampagnenfunktionalität für den Aufbau und die Pflege vertrauensvoller Kundenbeziehungen sowie zur besseren Messbarkeit von Marketingmaßnahmen
- o Kostensenkung durch Hosting-Modell – keine Infrastrukturkosten, keine Einmal-Investitionen
- o Bessere Steuerung des Geschäftspotenzials und der Opportunities
- o Derzeit zwei Sprachen für 100 Anwender, Erweiterung auf drei Sprachen in 2009

## Short Facts

Branche  
Expertendienstleistungen

Umsatz  
20 Mio. CHF

Personal  
100 Mitarbeiter

Oracle Produkte & Services  
Oracle CRM On Demand,  
Mobile Sales Assistant

## Weitere Informationen:



**SIEBEL**  
CUSTOMER RELATIONSHIP  
MANAGEMENT

## ORACLE Deutschland GmbH

D-80992 München, Riesstr. 25  
Telefon für CRM on Premise: 0800/148 51 77  
Telefon für CRM on Demand: 0800/882 76 85  
E-Mail: [info\\_de@oracle.com](mailto:info_de@oracle.com)  
Internet: [www.oracle.com/de](http://www.oracle.com/de)

## Kunden-Zitat:

„Mit Hilfe von Oracle CRM On Demand ist es gelungen, schnell eine Lösung mit hohem Nutzen für die gesamte Organisation zu implementieren. Vor allem die integrierten externen Applikationen sorgen für eine hohe Nutzerakzeptanz und damit für eine verbesserte Datenqualität. Die Analysefunktionen und die Flexibilität bilden die Voraussetzung, auch zukünftige Anforderungen problemlos abdecken zu können.“

Thomas Puhl, Senior Manager Client  
Facing Solutions, COMIT SE