



Der Inhaber der Leverkusener Firma Highway-EDV lernte die Software bereits im Jahr 1985 kennen und war so begeistert davon, dass er sie nun schon seit 25 Jahren vertreibt und die Einführung bei Kunden verantwortlich als cobra-SOLUTION-Partner betreut. Gleichzeitig hat der Coach und Unternehmensberater drei Bücher über diese vielseitig einsetzbare Software geschrieben. Denn das volle Potenzial des Adressmanagementsystems kann nur ausschöpfen, wer seine vielfältigen Funktionen kennt und nutzt. Effektiv geschieht dies mit Betreuung durch das Team der Highway-EDV.

## Schnell, fehlerfrei und effizient

Für jedes Unternehmen bilden Interessenten, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Partner das wirtschaftsrelevante soziale Geflecht. Was mit diesen Adressen tagtäglich geschieht, wer also was mit wem, wann, warum besprochen und gemailt hat, welche Produkte, Leistungen und Services über welche Vertriebskanäle angeboten, abgerechnet und verwaltet werden, spiegelt das tägliche Business aller Unternehmensabteilungen wider. Das Ziel der cobra-Software ist, dass die Anwender schneller, fehlerfreier und effizienter diese täglichen Dinge erledigen können. Wenn man die Zeit bemessen möchte, die durch den perfektionierten Workflow einer cobra-Datenbank eingespart werden kann, kann man von einem 5/5 ausgehen, von dem etwa 2/5 für die zusätzlich anfallende Pflege und Eingabe von Daten benötigt werden. Das Zeiteinsparungsvolumen beträgt somit 3/5 – und das pro Arbeitsplatz.

Das Kundenmanagementsystem, das in allen PC-Zeitschriften als eine leicht zu bedienende, flexibel einsetzbare Software gelobt wird, gibt es in verschiedenen Varianten: cobra Adress PLUS ist geeignet für kleinere Unternehmen, Freiberufler und Vereine, die auf ein komfortables Adress- und Kontaktmanagement mit leichter Bedienbarkeit Wert legen. cobra CRM PLUS lässt sich für ein professionelles Kundenmanagement über Standorte hinweg einsetzen und cobra CRM PRO ist geeignet für Unternehmen, die maximale Leistungsfähigkeit fordern. Erweitern lassen sich die PLUS- und PRO-Variante mit den Modulen Mobile CRM und Web CRM, die Datenbankzugriffe per Handy oder Internet bieten. Ein bei Außendienstmitarbeitern beliebtes Modul ist Geodata, bei dem sich die Kundenadressen

# Flexibel, effektiv und individuell

## Ein gelungenes Kundenmanagementsystem

**W**ie strukturiert man einen Riesen-Daten-Wust? Vor diesem Problem steht jedes Unternehmen, das viele Kundenadressen und deren Vorgänge zu verwalten hat. Die Lösung ist einfach und effizient zugleich: Sie heißt cobra. Nicht ein Reptil verbirgt sich hinter dem Namen, sondern eine Software, die mit ihren Einsatzmöglichkeiten

verglichen mit ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis ihresgleichen sucht. „Alle Vorgänge, die mit Kunden zu tun haben, lassen sich über die Software verwertbar organisieren. Sie ist flexibel genug, um sich individuell an jede Firma anzupassen“, beschreibt Rainer Willmanns mit kurzen Worten das hocheffiziente Kundenmanagement-Programm.



auf einer Landkarte anzeigen lassen und ein Routenvorschlag erstellt wird.

## Eine einmalige Investition in die Zukunft

In wenigen Tagen lässt sich das flexible Rahmenprogramm an die jeweiligen Erfordernisse des Unternehmens anpassen und individualisieren. Als einmalige Investition in die Zukunft sieht Willmanns seinen Einsatz bei den Unternehmen, die die cobra-Software effizient nutzen wollen. „Betreute Kunden sind erfolgreiche Kunden, denn SQL-Einrichtungen gehören nicht in Anwender-, sondern in Technikerhände...“, sagt der Fachmann und nennt ergänzend die wichtigsten Schritte bei der Einführung des Programms: Erstens die „Projektie-

rung“, bei der die Datenbankstruktur nach den Wünschen und Bedürfnissen der Unternehmen geplant wird und zweitens die „technische Anpassung“, bei der die Datenbank mit entsprechender Maske gebaut wird sowie Formate und Funktionen angepasst werden. Ist drittens das System installiert, trainiert Rainer Willmanns die Anwender pädagogisch und didaktisch ausgefeilt in einer eintägigen Grundausbildung. Auf Wunsch erfolgt ein weiteres „Training on the job“ oder eine Administratoren-Schulung, die die Systemtechnik von Adress PLUS oder CRM PLUS/PRO vermittelt. Eine kostenlose Anwenderhotline unterstützt das Personal bei allen Fragen und der technische Support hilft bei cobra-Systemarbeiten.

Unternehmen, die auf die Komplettbetreuung durch die Highway-EDV zurückgreifen, erhalten auch per Fernwartung Unterstützung in allen Bereichen der Software, etwa wenn neue Benutzer angelegt, Formate erstellt, Datenbankfelder und -funktionen verändert werden müssen. Darüber hinaus sorgen Online-Backups dafür, dass die Daten selbst bei Servercrashes, Wasser-, Feuerschäden oder Diebstahl gesichert sind. Das Rechenzentrum der Highway-EDV bietet Firmen und Einzelunternehmen zudem mietbare Server und Services an.

## Mehr als nur ein IT-Unternehmen

Mit seinem Unternehmen Highway-EDV versteht sich Rainer Willmanns als ein verlässlicher und ehrlicher Dienstleister rund um modernes Kundendatenbankmanagement. Bereits 4.500 Kunden, vom Einzelunternehmer bis zu großen Versicherungskonzernen, Banken und Wirtschaftsprüfungsgesell-

schaften sowie die Deutsche Fußballliga und das Bundeskanzleramt unterstützt Highway-EDV deutschlandweit, aber auch international (bis Dubai) bei der Einführung und Nutzung der cobra Software. Dabei ist CRM (Customer Relationship Management) die Kernprofession seines Unternehmens, das der Hersteller cobra GmbH mit der höchsten von drei Qualitätsstufen „cobra SOLUTION Partner“ zertifiziert. Mit dieser Qualifikation ist die Highway-EDV eins von gut einem Dutzend Partnerunternehmen in ganz Europa. Außerhalb der EDV-Welt engagiert sich Inhaber Rainer Willmanns, der über mehrere Ausbildungen als Diplompädagoge (RP), Datenbankorganisator (IBM) und Betriebswirt (IHK) verfügt, für ein ethisches Wirtschaften. Über den Deutschen Managerverband, den Willmanns als Vorstandsvorsitzender seit zehn Jahren leitet, schrieb er bereits 2006 mit vier anderen Verbandsmitgliedern den „WERteleitfaden für Führungskräfte“. Diese dort aufgeführte Grundhaltung wertefundierten Wirtschaftens ist Basis seiner Arbeit und die seiner Mitarbeiter. Seine Tätigkeit als Unternehmensberater, bei der er sich um effiziente Kundenkommunikation kümmert, rundet das Bild des verheirateten Familienvaters und leidenschaftlichen Schlagzeugers ab. ■



### Kontakt



Rainer Willmanns  
Highway-EDV – cobra SOLUTION Partner  
Burscheider Straße 328 · 51381 Leverkusen  
Telefon: 02171-731079 · Telefax: 02717-731089  
www.Adress-PLUS.de · info@Adress-PLUS.de