

Qalgo GmbH



Kurzprofil

Qalgo GmbH entwickelt und vermarktet Synapcus, das Social Webbasierte Portal für den dienstleistungsorientierten Mittelstand. Von der Projektakquise bis zu Abwicklung und Controlling bieten wir unseren Kunden einheitliche Instrumente, ihre Geschäftsprozesse zu definieren, zu visualisieren und abzuwickeln. Durch intelligente Technologien verleihen wir unseren Kunden Voraussetzungen zum Erfolg.

Referenzen

- Kohlbecker Gesamtplan GmbH
- Gusstechnik Schopfheim GmbH
- Wideshot GmbH
- Südwestmetall Baden-Württemberg e.V.
- DPM Architects & Engineers

Wichtige Partner

- IBM
- Microsoft

Kontakt

Qalgo GmbH
 Otto-Sachs-Str. 5
 D-76133 Karlsruhe
 +49 721 820-3410
 info@qalgo.de
 www.qalgo.de

Synapcus:CRM

Synapcus:CRM ist ein Unternehmensportal, das speziell für den Mittelstand, der projektorientiert arbeitet, entwickelt wurde. Synapcus® betrachtet das Unternehmen als ein Konglomerat von Knoten, die, ähnlich wie beim menschlichen Gehirn, miteinander und mit dem restlichen Geschäftsumfeld durch „Synapsen“ verknüpft sind. Dabei werden Prozesse und Ressourcen von Marketing, Vertrieb bis zu Projektabwicklung und Human Resources einheitlich betrachtet und in ihrem Zusammenhang abgebildet.

Flexibilität und Mobilität

Dass Synapcus® voll cloudbasiert funktioniert, ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Für einen erfolgreichen Vertrieb ist Mobilität, Flexibilität und die Aktualität der Daten das A und O. Genauso wichtig ist ein strukturiertes Arbeitsumfeld, was bei immer weiter steigender Komplexität nur durch eine intelligente Softwaretechnologie durchsetzbar ist. Auf diese Struktur können Sie, Ihre Mitarbeiter und die restlichen Beteiligten immer zugreifen. Von überall.



„Synapse with your Customers“

Wie der Name „Synapse with your Customers“ schon sagt: Synapcus hilft Ihnen stets, in Kontakt mit Ihren Kunden zu bleiben, auf Ihre Wünsche schnell zu reagieren und neue Bedürfnisse rechtzeitig zu erkennen. Mit Synapcus® wird die Technologie zur Psychologie, mittels einer sehr intuitiven und ergonomischen Web-Interface. Von Kampagnenführung bis zu Angebotserstellung und Projektcontrolling, mit Synapcus:CRM haben Sie stets das richtige Instrument, um Schlüsselinformationen gewinnbringend einzusetzen.

Marketing

Ihr Unternehmen bietet erstklassige Dienstleistungen. Weiß die Welt genug davon? Manchmal sind Ihre potentiellen Kunden nur einen Mausklick entfernt, der Neuauftrag liegt schon irgendwo dort, in Ihren Daten begraben. Was Sie nur brauchen, ist das richtige Instrument, ihn herauszufiltern. Mit der Cross-Information Technology unterstützt Sie Synapcus®, wichtige Daten aus allen Bereichen in Synapcus:CRM auszuwerten und diese in Echtaufträge zu verwandeln. Synapcus® Kunden sind effizienter und erfolgreicher, weil sie agiler mit der Information umgehen können.

Kostenkontrolle

Schon bei der Systemkonzeption ein wichtiges Merkmal war die genaue Kostenkontrolle. Beginnend mit den Arbeitskosten im Vertriebsprozess, bis hin zur Nebenkostenerfassung wie Reisen, Druck oder Präsentationserstellung, protokolliert Synapcus® exakt, welche Kosten für die Projektakquise von wem und wann verursacht wurden. Diese Kosten können beim Verkaufs-Abschluss dem neu akquirierten Projekt zugeschrieben werden.

Service und Kundennähe

Eine Softwarelösung ist nur so gut, wie der begleitende Service und Support. Qalgo GmbH berät Sie von der Auswahl der Systemfunktionen und Installation bis zu den täglichen How-To's, oder den gewünschten Systemerweiterungen. Die freundliche, partnerschaftliche Beratung von Qalgo GmbH hilft Ihnen, Synapcus® präzise und effizient einzusetzen. Unsere erfahrenen Berater nehmen sich Ihre Probleme zu Eigen und finden, zusammen mit Ihnen, die geeignete Lösung. Wir verkaufen CRM und wir leben CRM für unsere Kunden.

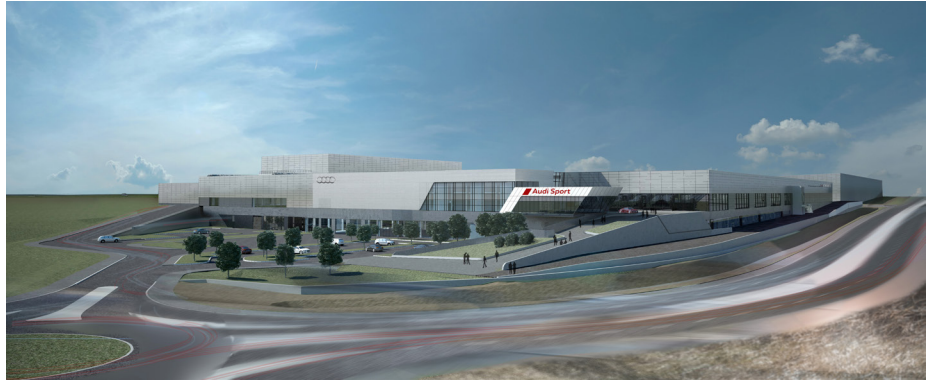
Wettbewerbsvorteile stärken mit Synapcus:CRM

In den vergangenen Jahrzehnten hat die Technologie die Welt, in der wir leben radikal verändert. Wir sind an der Spitze unseres Geschäfts geblieben, weil wir verstanden haben, wie man Technologiewandel und Innovation nutzen kann, um Mehrwert für unsere Kunden zu erzielen.

Als Familienunternehmen ist Kohlbecker Gesamtplan GmbH seit über 80 Jahren zuverlässiger Ansprechpartner für Anforderungen rund um den Bau – kostenbewusst, zuverlässig, schnell und flexibel. Als Generalplaner bietet Kohlbecker Gesamtplan GmbH Lösungen aus einer Hand. Hier werden Jahrzehnte lange Erfahrungen im Industriebau mit höchsten Ansprüchen an Qualität und Design verbunden. Das Familienunternehmen plant und baut vom Wohnhaus bis zum Bürokomplex, vom Handwerksbetrieb bis zum Produktionswerk, vom Boutique-Hotel bis zum Themenpark. Produktionsstätten namhafter Automobilhersteller werden seit mehreren Jahrzehnten von Kohlbecker Gesamtplan GmbH geplant und gebaut.

KOHLBECKER Black Forest Architects

Noch vor vier Jahren waren Begriffe wie Verkaufschancen und Leads bei Kohlbecker Gesamtplan GmbH nur abstrakte Theorie. Die Vertriebsaktivitäten waren lediglich in Exceltabellen und in der Mailbox der Vertriebsmitarbeiter zu finden. Um die Marketing- und Vertriebsprozesse besser zu strukturieren und zu automatisieren, entschloss sich die Geschäftsführung, ein CRM-System einzusetzen. Da die von einem Generalplaner gesetzten Anforderungen sehr speziell sind, wurde nach einem Speziaalsystem gesucht, was konfigurierbar genug ist, um auch weniger übliche CRM-Vorgänge implementieren zu können. Bei einem Generalplaner wird das Geschäft in Form von „Projekten“ abgewickelt und so sollte das CRM-System sein – stark projektorientiert. Die Auswahl fiel auf Synapcus:CRM von Qalgo GmbH. Auch das Projektmanagement-System, das Kohlbecker Gesamtplan GmbH bis heute verwendet, wurde von Qalgo GmbH als Individuallösung entwickelt. Das neue CRM-System sollte über eine Schnittstelle zum Projektmanagement-System verfügen.



Unter anderem ein wichtiger Punkt bei der Implementierung von Synapcus:CRM bei Kohlbecker war die Kostenerfassung – schon in der Akquisephase. Bis ein Projekt beauftragt wurde, waren viele Kosten wie Arbeits-, Reise-, Modellentwicklungs- und Druckkosten nicht erfasst, sodass das Controlling eines „Echtprojektes“ schon von Anbeginn an nicht vollständig war. Da konnte Synapcus:CRM mit seinem integrierten Zeiterfassungssystem und seiner präzisen Kostenkontrolle dieses Problem sehr elegant lösen.

Desweiteren ist bei Kohlbecker sehr wichtig, eine „Glaskugel“ zu besitzen, mit der Entwicklungen in diversen Branchen verfolgbar und wichtige Einblicke in die Zukunft möglich sind. Damit kann man durch Marketinganalysen die zukünftige Entwicklung der Baumaßnahmen diverser Branchen besser voraussagen, um die Ressourcenplanung zu optimieren.

Ein Bauprojekt ist schon in seiner Akquisephase ein gemeinsames Werk mehrerer Firmen. Als Generalplaner muss Kohlbecker Gesamtplan GmbH stets in optimalem Kontakt mit seinen Subunternehmern und den restlichen Stakeholdern bleiben. Das moderne Mailmanagement von Synapcus®, als auch das moderne Activity-Wall Konzept, erlauben einen reibungslosen Austausch von Informationen mit dem Bauherrn, Subunternehmen und Partner. Versionierte Pläne und Steuerelemente werden über die Synapcus:DOX, das Synapcus® Dokumentenmanagement-System ausgetauscht und abgelegt.

Bei Synapcus@Kohlbecker sorgen automatische Benachrichtigungen dafür, dass im Akquiseprozess nichts vergessen wird, dass wichtige Vorgänge wie z.B. eine Angebotserstellung rechtzeitig durchgeführt und abgeschlossen werden. So können die Vertriebsmitarbeiter auch über automatisch generierte Emails stets mit dem System in Kontakt bleiben.

Architekten setzen viel Wert auf Ästhetik. So das eingesetzte System auch. Eine minimalistisch gehaltene Oberfläche, bei der die Inhalte wichtiger als die Rahmen sind, sorgt dafür, dass die schlanke Logik von Synapcus® auch in der einfachen und ergonomischen Bedienung zu erkennen ist.

„Vertrieb macht mehr Spaß mit Synapcus®“ sagt Herr Dipl.-Architekt Florian Kohlbecker, Geschäftsführer und Teilhaber bei Kohlbecker Gesamtplan GmbH, während er mit nur ein paar Mausklicks komplexe Aufgaben an seine Mitarbeiter verteilt, wichtige Vertriebsmails archiviert und seine nächsten Kundenbesuche bequem einplant.

