

Boos Haustechnik GmbH: Integration und Individualisierung von Stella



Über die Zeit sammeln sich viele Daten und Dokumente zu Kunden, Projekten und Anlagen. Wenn es, im Zuge der Modernisierungsstrategie eines Unternehmens, an der Zeit ist, das Kundenmanagementsystem zu digitalisieren und zu optimieren, ist es notwendig historische Daten zu importieren und die Arbeitsprozesse entsprechend darzustellen.

“

„Der Grund, warum wir uns für Stella entschieden haben, war, dass es vorher immer sehr schwierig war, die Projektkommunikation komplett nachzuvollziehen, gerade wenn mehrere Kollegen an einem Projekt gearbeitet haben. Mit dem CRM kann jetzt jederzeit jeder die komplette Kommunikation innerhalb eines Projektes nachvollziehen.“

Jan Boos, Geschäftsführer, Boos Haustechnik GmbH

Die Herausforderung.

Die Boos Haustechnik GmbH ist ein Traditionsunternehmen der Handwerksbranche. Das Unternehmen ist seit 50 Jahren am Markt und wird mittlerweile in dritter Generation geführt. Trotz der Rolle als Traditionsunternehmen sind sie ständig dabei sich weiterzuentwickeln und gehen dabei mit der Zeit. So haben sie ihren Fuhrpark mittlerweile vorwiegend auf Elektromobilität umgestellt.



Im Laufe der Zeit hat die Boos GmbH diverse Kunden und Projekte betreut. Mit mittlerweile 60 Mitarbeitenden ist die Datenmenge, die das Unternehmen jeden Tag verarbeitet, unglaublich hoch.

Diese Vielzahl an Dokumenten muss strukturiert, sortiert und archiviert werden. Als Teil der Modernisierungsstrategie des Unternehmens wurde die Entscheidung getroffen, bisherige dezentralisierte Kundendaten, aus verschiedenen Datenbanken in ein zentrales System zu migrieren sowie dessen Management zu optimieren. Somit soll es dem Handwerksbetrieb möglich sein, ihren Kunden eine optimale Betreuung zu gewährleisten. Die diversen Datenbanken werden von allen Geschäftsbereichen des Unternehmens genutzt und speichern jahrelange Geschäftsdaten.

Die Boos Haustechnik GmbH suchte gemeinsam mit uns nach einer geeigneten Möglichkeit, ihre Kundendaten historisch und zukünftig optimal zu archivieren und ihr Dokumentenmanagement zu zentralisieren.

Die Lösung.

Um das Projekt in seinem vollen Umfang zu begreifen, hätten wir uns keinen besseren Entwicklungspartner als die Boos GmbH wünschen können. Durch eine enge Kommunikation konnten wir viele wertvolle Einblicke in die Handwerksbranche erlangen und dadurch die Ansprüche und Erwartungen noch genauer verstehen. So konnten wir schnell einen Projektplan entwickeln und noch einige Ergänzungen zu dem CRM liefern. Dabei half unsere langjährige Erfahrung, die Vorstellungen der Boos GmbH zu ergänzen und neue Möglichkeiten der Prozessoptimierung aufzuzeigen.

Durch die enge Zusammenarbeit und die maßgeschneiderte Anpassung des CRMs konnten wir nicht nur die Effizienz der betrieblichen Abläufe steigern, sondern auch die Zufriedenheit der Kunden im Handwerkssektor nachhaltig erhöhen. Dieses wegweisende Projekt verdeutlicht den Mehrwert einer spezialisierten CRM-Lösung für die Handwerksbranche und unterstreicht unsere Kompetenz in der Bereitstellung von maßgeschneiderten Technologielösungen für Unternehmen.

Tradition trifft Digitalisierung.

Im Rahmen des Projekts haben wir insgesamt mehr als 5000 Datensätze für die Boos GmbH in das neue CRM migriert. Mitsamt der Kundeneinträge sind nun alle Informationen und Daten der Kunden zentral sortiert und jederzeit abrufbar. Nach Abschluss des Projekts waren eine zahllose Menge an neuen Kundeneinträgen, sowie ein Container voll mit nun nutzlosen Aktenordnern entstanden.



„Damit ist die Boos GmbH einen weiteren Schritt in die digitale Welt getreten und ist spätestens jetzt das modernste Handwerkstraditionsunternehmen, mit dem wir bisher zusammenarbeiten durften.“

André Sander, Key Account Manager, MEKOS

Live-Interview zur Case Study.

