

- Die perfekte Kombination – CRM und Leadmanagement – Catch der Prof4Net GmbH
- Die Formel für Ihren Erfolg: Alles Leads in einem System.
- Ein Datenstamm, ein Controlling, eine Auswertung.
- Keine Umsatzchance mehr verpassen!



### Kurzfassung

Die Autohäuser von S+K in Hamburg haben im September 2020 das CRM System CATCH von Prof4Net eingeführt. Der Geschäftsführer, Herr Schulz, spricht mit Mike Voigt, Projektleiter und Peter Linn, zuständig für Vertrieb und Marketing bei Prof4Net über die Einführung und die Vorteile des Systems.

### P. Linn: Wie sah die Welt vor der Einführung von CATCH aus?

**C. Schulz:** Wir hatten verschiedene Systeme im Einsatz und die Möglichkeiten einer konsequenten und effizienten Marktbearbeitung waren sehr eingeschränkt. Daten für Marketingaktionen mussten aufwändig aus den Systemen exportiert, zusammengeführt und verarbeitet werden. Jede Kampagne und jede Marke mussten einzeln angefasst werden, Controlling und Steuerung waren markenübergreifend unmöglich.

### P. Linn: Wie arbeiten Sie heute im Bereich Marketing mit CATCH?

**C. Schulz:** Heute nutzen wir CATCH als Datenbasis für alle Marketingaktionen und entscheiden jeweils, ob wir diese klassisch per Brief oder als E-Mail-Newsletter versenden. Auch direkte telefonisch Akquise-Aktionen sind möglich. Controlling und Steuerung sind heute kein Thema mehr. Wir haben auch die Möglichkeit, auf Basis einer einzigen Selektion, automatisch wiederkehrende Kampagnen (z.B. HU, Inspektionen) einzurichten. Mit CATCH können wir punktgenau unsere jeweilige Zielgruppe selektieren und sind viel effizienter als in der Vergangenheit.

**Peter Linn:** Herr Schulz, nach einem Jahr Praxis, wo sehen Sie die größten Vorteile von CATCH für Ihr Tagesgeschäft?

**Carsten Schulz:** Wir konnten die Geschäftsprozesse in unseren Häusern endlich standardisieren. In einer Lösung können wir jetzt alle Leads aus den verschiedenen Eingangskanälen verarbeiten. Mit den umfangreichen Controlling-Funktionen von

CATCH können wir sehr schnell Schwachstellen erkennen und unsere Mitarbeiter entsprechend unterstützen.

### INTERVIEW

### Mike Vogt: Wie ist die Umstellung gelaufen, schildern Sie uns doch mal den Ablauf aus Ihrer Sicht.

**C. Schulz:** Das Jahr 2020 haben wir für die Fortführung unserer Digitalstrategie genutzt. Vor der Einführung von CATCH hatten wir bereits ein neues Dealer-Management-System eingeführt. Unsere Mitarbeiter\*innen waren im letzten Jahr nicht nur durch Corona stark gefordert.

Prof4Net war von der Planung bis zur Umsetzung immer an unserer Seite und hat uns hervorragend und professionell unterstützt. Besonders hervorheben möchte ich, dass Prof4Net die komplette Kundenhistorie aus unserem Altsystem übernehmen konnte. Uns sind keine wertvollen Kundendaten verloren gegangen und wir konnten nahtlos mit CATCH starten. Die Schulungen zum Echtstart wurden nach dem Key-User-Prinzip statt. Weitere Schulungen im Tagesgeschäft wurden dann im Nachgang mit Prof4Net individuell und bedarfsgerecht abgestimmt.

### M. Vogt: Wie sind Sie mit der laufenden Betreuung und dem Support mit uns zufrieden?

**C. Schulz:** Die Kolleginnen und Kollegen von Prof4Net haben immer eine Lösung für unsere Anliegen. Der Kundenservice von Prof4Net ist "schnell im Kopf" und reagiert zeitnah und kompetent.

### P. Linn: Was sehen Sie als größte Herausforderung an und welchen Tipp haben Sie für Ihre Kollegen, die sich mit der Einführung eines CRM-Systems wie CATCH beschäftigen?

**C. Schulz:** Die Einführung eines CRM-Systems ist ein absolutes Führungsthema. Die Mannschaft im Autohaus muss von Anfang an mitgenommen werden und über die Ziele und die Auswirkungen auf das Tagesgeschäft informiert sein. Einmal eingeführt, ist es ein ständiger Prozess die Mitarbeiter\*innen, z.B. für das zentrale Thema Datenqualität, zu sensibilisieren. Dieser Aufwand lohnt sich aber. Die Mitarbeiter\*innen erkennen schnell welche Vorteile Ihnen CATCH bietet.

**P. Linn:** Vielen Dank, Herr Schulz, für die wertvollen Informationen. Wir von Prof4Net wünschen weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf die Zusammenarbeit mit den S+K Autohäusern.

### Über die Firma Prof4Net

Gegründet 2002, ist ein inhabergeführtes Unternehmen aus Deutschland. Mehr als 1.500 Autohäuser in Deutschland sind aktive Kunden mit dem CRM-System CATCH.

Das Unternehmen wurde als innovatives Unternehmen in Brandenburg gefördert und hat aktuell ca. 25 Mitarbeiter.

### Kontakt:

Peter Linn  
Vertrieb und Marketing Prof4Net GmbH  
Mobil 0171 7630762 oder E-Mail:  
peter.linn@prof4.net.



### KOSTENLOSE SCHULUNG – JETZT ANMELDEN!

Die Prof4Net GmbH bietet allen Partnern des Händlerverbandes eine kostenlose Schulung zu den Themen CRM, Verkäuferarbeitsplatz und Marketing an.

Folgende Termine hat unser Partner für Sie reserviert.

- **Dienstag, 02.11.21 um 10:30 Uhr**
- **Dienstag, 09.11.21 um 14:30 Uhr**

Anmelden können Sie sich gerne direkt bei **Peter Linn**, Vertrieb und Marketing, Prof4Net GmbH, E-Mail: [peterlinn@prof4.net](mailto:peterlinn@prof4.net) oder telefonisch **0171 7630762**.