

# Referenz

## Unternehmensgruppe Morof: CRM vereinfacht Angebotsprozesse

### Morof setzt Maßstäbe in XXL

Die Unternehmensgruppe Morof ist seit Jahrzehnten in den Marktsegmenten Spezialtransporte, Maschinenverlagerung, Bautätigkeiten und Asphaltproduktion tätig. Diese stellen besondere Ansprüche an die Qualität und Zuverlässigkeit. Mit seinem Komplett-Service für den Maschinen- und Anlagenbau unterstützt Morof seine Kunden im In- und Ausland. Je nach Bedarf bieten sie Transportleistungen mit Überbreiten, Maschinenverlagerungen mit Hebezeugen und Maschinen-Montagen europaweit an. Diese Kombination aus Transport- und Montage-Leistungen ist für Morof ein Alleinstellungsmerkmal, das zunehmend nachgefragt wird.

### Vereinfachung der Unternehmensorganisation

Die Unternehmensgruppe Morof setzt seit vielen Jahren auf Intrexx als Plattform für das Intranet. Ausgangspunkt waren zunächst klassischen Anwendungen wie eine Dokumentenablage, Abwesenheitsanträgen oder ein schwarzes Brett. Diese Funktionen wurden ergänzt um die Einsatzplanung für Fahrzeuge und Fahrer sowie eine Leerfahrtenverwaltung.

Im Unternehmensbereich "Spedition" werden vorwiegend Spezialtransporte abgewickelt, die nicht nur die typi-

schen Logistik-Anforderungen besitzen, sondern ganz besondere organisatorische Anforderungen stellen. Das Ziel des neuen Portal-Projektes bestand darin, die Vertriebsprozesse in dem Geschäftsbereich Spezialtrans-



Die Otto Morof Spedition ist führend im Bereich der Spezialtransporte mit Spezialaufliegern, die für Maschinen bis 5m Breite, 4m Höhe und 36,5to Gewicht unter Plane ausgelegt sind.

porte nachhaltig zu unterstützen und zu vereinfachen.

### CRM: Vom Angebot zum Transportauftrag

Um die tägliche Arbeit des Speditions-Vertriebs und insbesondere des Innendienstes zu vereinfachen, wurde auf Basis von Intrexx ein Kundenmanagement eingeführt, das den gesamten Prozess unterstützt: von der Verwaltung von Kundendaten über die Angebotsbearbeitung bis hin zum Transportauftrag

für den Fahrer oder Subunternehmer.

Mit Hilfe weniger, strukturierter Eingabefelder können nun auf einfache Weise internationale Angebote in professionellem Layout als PDF erzeugt und im CRM weiterverfolgt werden. Die Angebotsdaten werden im Auftragsfall schrittweise angereichert, um Auftragsbestätigungen oder Transportaufträge für eigene Fahrer oder Unterauftragnehmer zu erstellen - samt Hinweise auf Lade- und Entladeorte. Als Werkzeuge für die PDF-Erstellung kommen Jasper-Reports und die Intrexx-Erweiterung "Reports für Intrexx" zum Einsatz.

### Bewertung und Ausblick

Das Projekt wurde auf Grundlage von Intrexx und mit Unterstützung durch Berater der QuinScape GmbH umgesetzt. „Mit dem neuen Kundenmanagement und der integrierten Dokumentenerzeugung ist Intrexx nun ein wesentlicher Bestandteil unseres Speditionsgeschäfts“, kommentiert Volker Günther, IT-Leiter der Morof-Gruppe. „Aufgrund der einfachen Anpassbarkeit des CRM können wir unseren Angebotsprozess und die erforderlichen Dokumente flexibel an den Anforderungen unserer Kunden ausrichten.“

Das Portal soll zunehmend ausgebaut werden, um z. B. die Organisation von Weihnachtmailings zu vereinfachen.

### Intrexx heute wesentlicher Bestandteil des Speditionsgeschäfts

„Mit dem neuen Kundenmanagement und der integrierten Dokumentenerzeugung ist Intrexx heute ein wesentlicher Bestandteil unseres Speditionsgeschäfts.“

Volker Günther  
IT-Leiter der Morof-Gruppe



Die Unternehmensgruppe Morof ist seit Jahrzehnten in den Marktsegmenten Spezialtransporte, Maschinenverlagerung, Bautätigkeiten und Asphaltproduktion tätig. Diese stellen besondere Ansprüche an die Qualität und Zuverlässigkeit.