

ZEINTRA: LÖSUNGEN MIT BÜRSTEN – NAH AM KUNDEN GEDACHT UND GEMACHT

Zeintra steht für individuelle Lösungen rund um technische Bürsten. Mit über 20'000 Bürstentypen im Erfahrungsschatz und einem klaren Fokus auf die Prozesse ihrer Kunden entwickelt das Unternehmen gemeinsam mit den Auftraggebern passgenaue Anwendungen. Produziert wird in der Schweiz – schnell, präzise und mit kurzen Entscheidungswegen.

Für ein Unternehmen, das seine Kundenprozesse so stark in den Mittelpunkt stellt, braucht es auch intern ein System, das die eigenen Abläufe optimal abbildet. Seit einigen Jahren setzt Zeintra auf das CRM-System **OrphyCRM** von **Orphis AG**.

DIE AUSGANGSLAGE: DAS ALTE CRM PASSTE NICHT MEHR ZU DEN ANFORDERUNGEN

Zeintra nutzte bereits vor dem OrphyCRM ein CRM-System, war damit aber zunehmend unzufrieden. Anpassungen waren kaum möglich oder wurden verweigert. Für ein KMU mit limitiertem Budget, aber spezifischen Anforderungen, ein klarer Engpass.

«Viele Systeme bieten Funktionen, die wir gar nicht brauchen. Aber was wir gebraucht hätten, ging dann plötzlich nicht. Unser damaliger Anbieter war nicht bereit, mit uns weiterzudenken. Das passte für uns nicht mehr», erklärt Salome Zeintl, Geschäftsführerin von Zeintra.

DIE LÖSUNG: EIN CRM, DAS MITDENKT UND MITMACHT

Mit dem OrphyCRM fand Zeintra ein CRM-System, das genau das bietet, was ein KMU braucht: Übersichtlichkeit, Anpassbarkeit und ein Partner auf Augenhöhe.

«Was uns sofort überzeugt hat: Hinter dem OrphyCRM stehen keine anonymen Strukturen, sondern Menschen, mit denen man gemeinsam Lösungen entwickeln kann. Vieles, was wir heute nutzen, ist in der Zusammenarbeit mit Orphis entstanden. Diese Offenheit und Flexibilität schätzen wir sehr», so Zeintl.

Das OrphyCRM wurde so konfiguriert, dass es die internen Prozesse von Zeintra nicht nur abbildet, sondern auch vereinfacht. Informationen sind zentral zugänglich, Prozesse nachvollziehbar ohne Mehraufwand für die Mitarbeitenden.

DER MEHRWERT: ZEITERSPARNIS, TRANSPARENZ UND ECHTE PROZESSINTEGRATION

Ein grosser Pluspunkt für Zeintra ist die nahtlose Integration mit Outlook: Aufgaben, Notizen, Kontakte oder Leads können direkt ohne Medienbruch erfasst werden.

Das CRM wird dadurch zum täglichen Arbeitsinstrument, nicht zur Zusatzbelastung.

«Für uns ist wichtig, dass das Tool unsere Arbeit erleichtert und nicht zusätzliche Arbeit generiert. Genau das leistet das OrphyCRM. Es spart uns Zeit, sorgt für Transparenz und lässt sich laufend weiterentwickeln. Das ist Gold wert.»

AUSBLICK: MEHR PRODUKTIVITÄT DURCH KONTINUIERLICHE OPTIMIERUNG

Zeintra will die Möglichkeiten des OrphyCRM weiterhin Schritt für Schritt ausbauen, immer entlang der realen Anforderungen im Alltag. Die Flexibilität des Systems erlaubt es, neue Ideen einfach und effizient umzusetzen.

«Unsere Prozesse verändern sich. Und das OrphyCRM kann sich mitverändern. Genau das braucht ein Unternehmen wie unseres.»

SALOME ZEINTL, INHABERIN ZEINTRA AG

«Bei Orphis haben wir Partner gefunden, die nicht nur liefern, sondern mitdenken. Das OrphyCRM ist für uns kein Produkt, sondern Teil unserer täglichen Arbeit.»