



Abacus Success Stories

«Wir sind begeistert vom Abacus CRM.»

Sara Montanari, Business Development und Projektmanagement und Marlies Hämmerli, Mitgliedschaften und Buchhaltung bei AIHK

Die Aargauische Industrie- und Handelskammer (AIHK) setzt seit 2022 auf das Abacus CRM. Im Interview berichten Sara Montanari und Marlies Hämmerli über ihre Erfahrungen mit der Software und deren Einfluss auf ihre täglichen Arbeitsabläufe. Sie erklären, wie die Abacus Business Software die Mitgliederverwaltung, die Kommunikation sowie die Zusammenarbeit mit der Buchhaltung verbessert und Prozesse insgesamt effizienter gestaltet.

Was waren die Beweggründe für den Einsatz des Abacus CRM bei der AIHK?

Sara Montanari: Der Hauptgrund für den Wechsel zu Abacus war die mangelnde Weiterentwicklung unseres vorherigen ERP-Systems. Wichtige Neuerungen wie z.B. QR-Rechnungen wurden nicht unterstützt. Zudem führte die fehlende Integration innerhalb der Software zu administrativen Doppelspurigkeiten. Durch die Einführung von Abacus und die Entscheidung, auch das CRM einzuführen, ist die Integration in unsere wesentlichen Geschäftsprozesse nun optimal gewährleistet.

Welche Abacus Produkte nutzen Sie heute?

Marlies Hämmerli: Neben dem CRM setzen wir auf die Lohn- und Finanzbuchhaltung, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung, Spesenmanagement sowie Projektverwaltung, Auftragsbearbeitung und den Data Analyzer.

Wie unterstützt Sie das Abacus CRM in Ihrem Alltag?

MH: Das Abacus CRM hat unsere tägliche Arbeit sehr vereinfacht. Fast alle unsere Prozesse laufen über das CRM, und

es ist der zentrale Dreh- und Angelpunkt für unsere tägliche Arbeit. Adressänderungen müssen nur einmal erfasst werden und sind sofort systemweit verfügbar – von der Mitgliederverwaltung über die Buchhaltung bis hin zu Projekt- und Veranstaltungsmanagement. Diese Zentralisierung spart nicht nur Zeit, sondern sorgt auch dafür, dass alle Informationen jederzeit aktuell und für alle Mitarbeiter zugänglich sind.

Welche Informationen halten Sie im CRM fest und wie viele Adressen verwalten Sie damit?

MH: Im CRM verwalten wir rund 14'000 Adressen, darunter 2'140 Firmen von Mitgliedern. Neben Mitgliedern sind auch Politiker, Kunden, Privatpersonen und Partnerunternehmen erfasst. Zu jedem Mitglied speichern wir Daten wie Kontaktdaten, Eintrittsdatum und Branchenzugehörigkeit. Diese zentrale Datenspeicherung ermöglicht uns eine effiziente Verwaltung und gute Übersicht der Adressen und deren Kontaktpersonen.

Welche weiteren Funktionen des CRM nutzen Sie?

SM: Für mich ist das Abacus CRM vor allem eine wertvolle Informationsquelle. Es gibt mir einen sofortigen Überblick, welche Personen seit wann und in welchem Bereich mit dem Unternehmen verbunden sind. Die Dashboards und der Data Analyzer liefern wertvolle Daten für Analysen und Statistiken. Darüber hinaus ist das CRM unverzichtbar für die Mitgliederkommunikation: Serienmails, Teilnahmebestätigungen und Urkunden können direkt aus dem System erstellt und versendet werden.

MH: Besonders hilfreich ist auch das Aktivitätsmanagement. Es unterstützt uns sehr bei der Organisation von Veranstaltungen, bei der Verwaltung von Umfragen oder bei der Aktualisierung unserer Kontakte. Änderungen aus dem Handelsregister (SHAB) werden direkt ins Abacus CRM eingelesen.

«Abacus hat unsere Prozesse verbessert und unsere Digitalisierung vorangebracht.»

Welche Rückmeldungen haben Sie von Ihren Mitarbeitenden zur Nutzung des Abacus CRM's erhalten?

SM: Die Mitarbeitenden sind sehr zufrieden, da sie das System von Anfang an mitgestalten konnten und ihre Bedürfnisse berücksichtigt wurden. Besonders die Automatisierung von Prozessen und die schnelle Verfügbarkeit von Daten werden enorm geschätzt.

Planen Sie noch Erweiterungen Ihrer Produktpalette?

SM: Ja, wir prüfen und optimieren unsere Prozesse ständig. Aktuell arbeiten wir an der Integration von MailXpert und Microsoft-Produkten, um die Kommunikation und Zusammenarbeit weiter zu verbessern. Ein spannendes Projekt, das wir derzeit mit unserem Vertriebspartner prüfen, ist das Leadmanagement im Abacus CRM. So könnten potenzielle Mitglieder direkt über das Leadmanagement den Regionalgruppenpräsidenten zugänglich gemacht werden. Ein weiteres grosses Projekt ist die Digitalisierung der Mitgliedschaftsanmeldungen mit der digitalen Signatur DeepSign. Damit möchten wir den aktuell manuellen Prozess durch einen digitalen ersetzen.

Wie würden Sie das Abacus CRM in drei Worten beschreiben?

SM: Integriert, durchlässig und erweiterbar.

Würden Sie das Abacus CRM weiterempfehlen?

SM: Ja, wir empfehlen es sogar aktiv weiter. Eine Handelskammer aus einem anderen Kanton hat sich bei uns informiert und die Abacus Software ebenfalls eingeführt. Wir sind sehr zufrieden mit Abacus und sehen immer wieder Entwicklungspotenzial, um unsere Prozesse zu optimieren.



Die Aargauische Industrie- und Handelskammer ist die Stimme der Aargauer Wirtschaft in Politik und Gesellschaft und setzt sich für gute unternehmerische Rahmenbedingungen ein. Gleichzeitig berät und begleitet der Verband Mitgliedfirmen und bietet verschiedene Dienstleistungen wie Rechts- und Exportberatung, Netzwerkveranstaltungen und Seminare an. Die mehr als 2100 Mitgliedfirmen beschäftigen rund ein Drittel der Arbeitnehmenden im Kanton.



Über Sara Montanari

Sara Montanari ist seit 2020 bei der AIHK im Bereich Business Development und Projektmanagement tätig. Mit ihrem Betriebswirtschaftsstudium an der Universität Bern und Weiterbildungen im Business Development bringt sie ihr Fachwissen in die Umsetzung diverser Projekte ein. Dazu gehört die Einführung des neuen ERP-Systems, die Migration in die Cloud oder die Optimierung diverser IT-Prozesse.



Über Marlies Hämmerli

Marlies Hämmerli ist seit 1991 bei der AIHK tätig und ist heute für die gesamte Buchhaltung sowie die Mitgliedschaften verantwortlich. Sie nutzt das Abacus CRM sowie die Finanzbuchhaltung täglich und ist vom Funktionsumfang der Software begeistert.

