

Caso di successo

Screening automatico delle possibili sanzioni per una gestione sicura delle transazioni



Settore

Azienda Manifatturiera

Obiettivi/Requisiti

- Processi automatici di screening di possibili sanzioni
- Documentazione dei test di prova

Benefici e Vantaggi

- Significativa riduzione degli interventi manuali
- Maggiore sicurezza grazie a processi automatizzati

Dati di progetto

- CAS genesisWorld come sistema di screening degli elenchi di possibili sanzioni
- Sviluppo pianificato di un altro prototipo

Cliente

Transmedia Deutschland, Hagen
www.transmedia-germany.com

Partner di progetto

crm consults GmbH, Wettenberg
www.crm-consults.de

CAS genesisWorld

- Gestione professionale del cliente
- Ottimo rapporto qualità/prezzo
- Flessibile, integrato, estendibile
- Prodotto pluripremiato
- Utilizzato da oltre 20.000 aziende

„Abbiamo sviluppato un prodotto in stretta collaborazione, che è stato molto personalizzato secondo le nostre esigenze“

Andreas Schumann,
Export Officer presso
Transmedia Germania



In qualità di produttore di cavi e adattatori per tutti gli apparecchi elettrici, la Transmedia la Germania si trova ad Hagen, una società di export-oriented con circa 1.600 clienti in tutto il mondo e mantiene altrettante elevate relazioni commerciali con fornitori. Dal momento che ogni azienda ha l'obbligo ai sensi del regolamento CE di esaminare i suoi partner commerciali ed i suoi collaboratori per l'osservanza di regole di standard commerciali e di qualità del prodotto, lo screening delle liste di possibili sanzioni per regolamentazioni non rispettate è uno dei compiti da svolgere ogni giorno da Andreas Schumann dell'ufficio Export.

Complesse procedure manuali

Ciò nonostante, Schumann non si è ritrovato nella posizione di dover negare il commercio per inosservanza di requisiti di esportazione ad un partner. Il settore della sua azienda è soggetta a liste di sanzioni.

“Non è improbabile che improvvisamente notiamo che aziende a noi correlate siano costituzionalmente sospette date le nostre relazioni economiche altamente complesse, pubblicate negli elenchi della Gazzetta ufficiale federale, costantemente aggiornati - a volte anche ogni giorno.

Dal controllo richiedono un processo automatizzato, soprattutto perché la verifica manuale non fornisce alcuna garanzia. Per questo ci siamo avvicinati alla IT-net-AG, che ci fornisce il sistema di gestione COMET”.

Requisiti specifici

La società crm Consults GmbH è partner della società IT-net-AG ed hanno sviluppato un'interfaccia tra il sistema CRM CAS genesisWorld e COMET, per questo abbiamo personalizzato un sistema per il controllo delle liste di sanzioni possibili, come base di un sistema giuridicamente sicuro e di facile controllo e qualifica dell'indirizzo, ciò che garantisce un sistema CRM. Inoltre, le aziende non solo devono controllare i loro contatti, ma naturalmente anche dimostrare in modo trasparente i controlli eseguiti. Ecco che si utilizza una funzionalità del sistema CRM CAS genesisWorld, neanche l'amministratore può revisione l'azione automatica di aggiornamento dei dati nella Gazzetta. La cooperazione con la società di crm consults si è rivelata un'ottima fortuna, perché ha consigliato i prerequisiti di base per lo sviluppo di un programma degli elenchi di sanzioni senza aver tale prodotto nel suo prodotto. Così siamo stati in grado di sviluppare un prototipo, in stretta collaborazione, che è stato molto personalizzato secondo le nostre esigenze. Il sistema, che è stato sviluppato in questa collaborazione è indipendente dal prodotto, ma utilizzato come un cruscotto, la più piccola unità di un sistema di CRM.

Un altro prototipo in fase di pianificazione

„A differenza di prima, oggi lo sforzo per lo screening delle liste di sanzioni comporta solo una pressione di un pulsante. Visto il successo della cooperazione con crm consults Wettenberg ebbe tanto successo, che stiamo progettando un prototipo per testare le liste di beni a duplice uso, campo simile ma più complesso. Data l'esperienza precedente - anche per quanto riguarda l'assistenza e la consulenza - siamo molto sicuri che insieme a crm consults saremo in grado di sviluppare un sistema efficiente “.



CAS Mittelstand

A SmartCompany of CAS Software AG

CAS Software AG

CAS-Weg 8-12

76131 Karlsruhe

www.cas-mittelstand.de