

SAP Customer Success Story

- SAP für den Mittelstand
- Service Provider



Mit einem Programm für die Abwicklung von Ordnungswidrigkeiten ist die 10 MitarbeiterInnen starke **m & s Datentechnik** aus dem vogtländischen **Falkenstein** auf dem Sprung, sich in vielen Ordnungsämtern von Städten und Gemeinden zu etablieren. Jetzt hilft **SAP Business One** dem Unternehmen, den Akquise-/ Vertriebsprozess vorteilhaft mit leistungsstarken **CRM (Customer Relationship Management) -Funktionen** abzuwickeln – und im Endeffekt Verkaufsoffensiven schneller zum Erfolg zu führen. So wird das Potenzial von mehreren tausend Ämtern in gesamten Bundesgebiet optimal ausgeschöpft.

M&S Datentechnik GmbH



M & S DATENTECHNIK

SCHNELLER VERKAUFSOFFENSIVEN UMSETZEN MIT SAP BUSINESS ONE

Dass das Kundenbeziehungsmanagement für Großfirmen, aber ebenso für kleine Unternehmen ein Top-Thema ist, beweist die m & s Datentechnik. „Es ist relevant zu wissen, was beim Akquiseprozess passiert beziehungsweise wie er sich im einzelnen dargestellt hat; wer zu einem potenziellen Käufer werden könnte; oder: ob Kontakte intensiviert werden müssen“, erklärt m & s Datentechnik-Geschäftsführer Klaus Schmutzler.

Für ihn ist sonnenklar: „Nur mit einem wirkungsvollen Customer Relationship Management sind wir imstande, weiter – und vor allem – schneller zu wachsen sowie Wettbewerbsvorteile zu erzielen“.

Und auf Expansionskurs steuert das kleine, 1996 gegründete mittelständische Unternehmen mit 10 MitarbeiterInnen aus der IT-Branche seit geraumer Zeit. Bislang schon 160 Mal praktisch im gesamten Bundesgebiet konnte die eigenentwickelte Standardsoftware namens OWI-Assistent zur Bearbeitung von Ordnungswidrigkeiten abgesetzt werden. Neben diesem Produkt bietet m & s als System- und Softwarehaus regional weitreichende IT-Dienstleistungen für Firmen an.

„ECHTE“ CRM-FUNKTIONALITÄT GESUCHT

Mit dem OWI-Assistenten-Kundenakquiseprozess beschäftigt sich Geschäftsführer Schmutzler seit geraumer Zeit eingehend. „Wir wollten das Geschäftspartnermanagement schon länger auf eine fundierte Basis stellen und hierfür eine gewinnbringende

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 08 00/5 50 05 51*
F 08 00/5 50 05 52*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**
F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/smart

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus

Software einsetzen. Doch mit dem verwendeten Office-Paket, vor allem mit den Komponenten Word, Excel und Outlook, war dies nur sehr eingeschränkt möglich.“

**„SAP Business One ist der Katalysator,
der unsere Verkaufsoffensiven schneller
zum Erfolg führt“,**

Klaus Schmutzler, Geschäftsführer m+s Datentechnik

Was man wollte, war in erster Linie die Nutzung von „echten“ CRM-Funktionen für die Bestimmung von Absatzmöglichkeiten, Analyse der Sales Pipeline sowie die deren grafische Darstellung in einem System. Zugleich stand für die m & s Datentechnik ein Wechsel der bislang eingesetzten veralteten DOS-Unternehmenssoftware an.

Vor diesem Hintergrund machte sich die aufstrebende High-tech-Firma Mitte 2002 daran, am Markt nach einer geeigneten, bedarfsgerechten Unternehmenssoftware zu suchen – und stieß dabei auf SAP Business One.

BEGEISTERT VON SAP BUSINESS ONE

„Die von der Computer Concept CC Computersysteme und Kommunikationstechnik GmbH, Dresden und Karlsruhe, präsentierte SAP-Software hat uns sofort begeistert – ein leistungsstarkes, integriertes ERP-System mit CRM-Features, das einfach zu bedienen ist, auf modernsten Technologien basiert und prima in unser Investitionsgefüge passt“, berichtet Schmutzler. Computer Concept ist SAP Business One-Partner der ersten Stunde und hat als Software- und Systemhaus einen großen Erfahrungsschatz im Mittelstand.

Der Aufwand für die Implementierung des SAP Business One-CRM-Moduls bei der m & s Datentechnik durch Computer Concept betrug kaum 6 Beratertage. Zuerst wurden die Anforderun-

gen aufgenommen, ein Pflichtenheft erstellt und die Erfordernisse mit dem SAP Business One-CRM-Funktionsumfang abgeglichen. Anschließend wurden diese in der SAP-Software berücksichtigt.

Danach wurde das System auf einem IBM-Server der xSeries installiert und für 2 User eingerichtet. Nach einer Eintages-schulung durch Computer Concept arbeiten seit dem 6. Januar Geschäftsführer Schmutzler und sein Partner Stefan Mäder mit SAP Business One.

BESTENS GEWAPPNET FÜR HEUTE UND MORGEN

„SAP Business One ist für uns das Basisinstrument, um unsere Vertriebsaktivitäten durch ein effizientes Geschäftspartnermanagement vorteilhaft zu unterstützen. Wenn man so will, ist die Unternehmenssoftware der Katalysator für unsere Verkaufsoffensiven, der diese schneller zum Erfolg führt“, befindet man bei der m & s zufrieden.

Jetzt ist man bei dem Falkensteiner Unternehmen in der Lage, nicht nur die Kundenkontakte vom ersten Telefonat bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss ganzheitlich zu erfassen, sondern auch diese Sales Pipeline fundiert zu analysieren und sie sich obendrein mit allen Vertriebsstufen grafisch anzeigen zu lassen. Ebenso zum Beispiel die 10-bis-30-Top-Sales-Opportunities. Aufgrund der erhaltenen Informationen kann zu jedem Zeitpunkt einer Vertriebsphase reagiert, das Kundenmanagement forciert und gezielte Aktionen eingeleitet werden.

Die SAP Business One-Einführung in punkto CRM „blieb absolut im kalkulierten Zeit- und Kostenrahmen“, urteilt IT-Experte Schmutzler. Und auf das Going-Live der übrigen SAP Business One-Module für die Buchhaltung, für die Bankenabwicklung, für das Controlling und für den Einkauf zum Aprilanfang 2003 freut man sich bei m & s schon.