

Sybit Success Story

SAP CRM bei GEA: weltweiter Roll-out an einem Tag Verbesserte Marktdurchdringung nach Einführung von CRM-Lösungen für Vertrieb und Service im Segment GEA Mechanical Equipment

Das weltweit führende Unternehmen in der Herstellung hochwertiger verfahrenstechnischer Komponenten arbeitete bisher mit verschiedenen, lokal begrenzten Einzellösungen auf heterogener Datenbasis. Der Bedarf weg vom reinen Projektreporting, hin zu globalem Austausch, operativer Unterstützung im Vertrieb und Prozessharmonisierung im Service war groß. Eine tief in das SAP ERP-System integrierte Lösung mit ansprechenden Benutzeroberflächen sollte her. Gemeinsame Fachtagungen von SAP und Sybit, zahlreiche Referenzen sowie ein individueller Infotag für GEA haben GEA überzeugt, dieses Projekt mit Sybit anzugehen.



Die Fakten

Trotz vieler komplexer Prozesse ist Sybit die gewünschte standardnahe Implementierung innerhalb des straffen Zeitplans von nur sieben Monaten für das Gesamtprojekt gelungen. Nach erfolgreichem Roll-out der Vertriebskomponenten in alle 45 Tochtergesellschaften steht nun bereits die globale Service-Implementierung in den Startlöchern.

Highlights

- Zusatzentwicklungen für die Datenübernahme aus Alt-Systemen und ERP-System
- Sehr schnelle Implementierung (technische Umsetzung in 2 Monaten)
- Weltweiter Roll-out in alle 45 Tochtergesellschaften an nur 1 Tag
- Enge und konstruktive Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung, Sybit und IT
- Schnelle Entwicklung professioneller Lösungen innerhalb unvorhergesehener, komplexer CRM-Szenarien

Technologien

- Sybit CRM Professional Sales und Service (SAP CRM)
- Sybit CRM Professional Add-ons: Service Order Management und Call Report
- SAP ERP

Ergebnisse

- Global einheitliche Datenbasis mit einer standardnahen SAP CRM-Lösung
- Effizienter Informationsfluss zwischen allen Tochtergesellschaften und Headquarter
- Hohe Anwenderakzeptanz durch attraktive Benutzeroberflächen
- Verbesserte Marktdurchdringung
- Operative Unterstützung aller Vertriebsmitarbeiter
- Weltweit jede Verkaufschance im Blick
- Offline-Erstellung von Besuchsberichten direkt nach dem Verkaufsgespräch mit automatisierter CRM-Integration
- Prozessharmonisierung im Service
- Sichere und komfortable Steuerung von Serviceaufträgen

„Auf den templatebasierten Ansatz von Sybit CRM Professional zu setzen, war für uns genau die richtige Entscheidung. Somit konnten wir innerhalb von nur zwei Monaten über 500 Vertriebsmitarbeiter in 45 Tochtergesellschaften mit SAP CRM ausstatten.“

Stefan Heimann, CIO, GEA Westfalia Separator Group GmbH

Das Unternehmen: GEA Mechanical Equipment

GEA Mechanical Equipment ist ein zum 1. Januar 2010 geschaffenes Segment der GEA Group und Hersteller von hochwertigen verfahrenstechnischen Komponenten - Homogenisatoren, Ventile, Pumpen, Tankreiniger, Separatoren, Dekanter.

www.gea-mechanical-equipment.com

