

Kundenzufriedenheit

Maschinenfabrik Reinhausen GmbH

„Durch die Implementierung von „proSAP“, d.h. der Einrichtung bidirektionaler, synchroner und asynchroner Schnittstellen zu unserem Microsoft Dynamics CRM System, konnten wir unsere Datenpflege konsistent gestalten“ (siehe Abb. 1).

Christian Hengl, CRM – Projektleiter, Maschinenfabrik Reinhausen GmbH

Zum einen eliminiert diese Lösung die redundante Datenpflege, und zum anderen ermöglicht sie eine völlig neue, umfassende Sicht auf die ERP-Sachverhalte im Unternehmen.



Des Weiteren ermöglicht diese SAP – Anbindung (Schnittstelle):

- konsistente Datenpflege der Kundenstammdaten im CRM und damit im SAP
- Erhaltung des detaillierten Loggings aller Schnittstellenaktionen d.h. - sämtliche Änderungen lassen sich weiterhin ausführlich und klar über die SAP Software nachvollziehen

„Dadurch erreichten wir unser Ziel, das CRM zu einem analytischen Werkzeug als Aufsatz zum operativen SAP zu implementieren.“

Transferbeispiele (Templates):

- ✓ Debitor (bidirektional für Interessenten, sonst SAP> CRM)
- ✓ Ansprechpartner Debitor (bidirektional)
- ✓ Equipment (unidirektional SAP> CRM)
- ✓ Equipment Partner (unidirektional SAP> CRM)
- ✓ Opportunities (unidirektional CRM> SAP)

- ✓ Unidirektional (SAP> CRM) → Angebote, Aufträge & offene Posten

„Das alles wurde erst durch die exzellente und professionelle Arbeit der Global Concepts GmbH & Co. KG, Neumarkt möglich“.