

# See the results!

## Vertriebsprozesse vereinfacht und beschleunigt – perfektes Zusammenspiel von SAP® CRM und SAP® ERP

### Umstieg von Siebel auf SAP® CRM

Sowohl der Vertrieb als auch Service und Marketing von HBM sind auf das CRM angewiesen. In Zahlen heißt das: 320 Mitarbeiter in 17 Ländern nutzen die Software in 5 verschiedenen Sprachen. Seit 2001 arbeitete das 1.500 Mitarbeiter starke Unternehmen mit einer CRM-Lösung von Siebel. Ausschlaggebend für den Wechsel von Siebel auf SAP CRM war vor allem die Integration in das SAP ERP-System sowie der durchgängige Angebotsprozess mit Konfiguration. Im zukünftigen, webbasierten SAP Szenario greifen alle Anwender auf die CRM-Funktionen zu – auf Geschäftspartnerpflege, Aktivitäten-, Opportunity-, Angebots- und Kampagnenmanagement sowie Service Requests – und gewinnen so eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden.

### Herausforderungen

- Datenübernahme von Siebel CRM
- Übernahme spezifischer Anpassungen und Erweiterungen
- Weltweite Einführung in Marketing, Sales und Analytics
- Integration von Groupware und Call-Center-Funktionen

### Ergebnisse

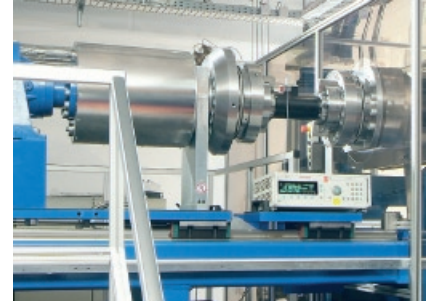
- Ganzheitliche Sicht auf Kundendaten
- Zielgruppengerechte, individuelle Kampagnen
- Integration in SAP ERP-System
- Keine doppelte Datenpflege mehr notwendig
- Durchgängiger Angebotsprozess mit Konfiguration
- Verkaufschancen-, Kampagnenmanagement, Forecasts
- Portal für Zugriff aller Anwender auf SAP CRM
- Planmäßiger Go-Live

### Erfolgsfaktoren

- Kompetentes und verlässliches Projektmanagement
- Unkomplizierte, zielgerichtete Projektabwicklung
- Enge Zusammenarbeit für kostenoptimale Zeit- und Projektumsetzung
- Langjährige Erfahrung mit SAP CRM-Einführungsprojekten

### Technologien

- SAP® ERP
- SAP® CRM
- SAP Netweaver® BI
- SAP® VC/IPC



Die Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH (HBM) in Darmstadt ist weltweit führend auf dem Gebiet der Prüf-, Mess- und Wägetechnik. Die hochmodernen und innovativen Produkte setzen weltweit Standards für Genauigkeit.

HBM hat 27 Tochtergesellschaften und Vertriebsbüros in Europa, Amerika sowie Asien und beschäftigt ca. 1500 Mitarbeiter.

„Die Entscheidung für SAP CRM 2007 war richtig und wird die Vertriebsprozesse durch die hohe Integration mit dem SAP ERP vereinfachen und beschleunigen.“

*Frank Hölscher, Manager  
Sales Applications bei HBM*

## Kontakt

Sybit GmbH  
Sankt-Johannis-Str. 5 · 78315 Radolfzell, Germany  
Tel. +49 (77 32) 95 08-0 · Fax +49 (77 32) 95 08-111  
www.sybit.de · info@sybit.de

