

## CRM für Industriekonzern mit Sugar Enterprise

Thorsten Frey, Sales Director:

*„Mit Sugar Enterprise hat der Vertrieb jetzt die notwendigen Informationen zu Kunden über mehrere Divisionen hinweg. Zudem können wir besser verstehen, welche Kunden über Drittanbieter beliefert werden. Durch die ERP-Anbindung können Umsätze und Lieferstatus bequem angezeigt werden.“*

*Die Firma weburi hat uns als geschätzter Implementierungspartner durch den gesamten Analyseprozess, die Einführung und Schulungen begleitet und unterstützt uns im laufenden Betrieb.“*

### Kundenprofil

Firmengruppe Maschinenbau  
Stuttgart

Die Firmengruppe zählt zu den renommiertesten Unternehmen für Präzisions-Antriebsysteme. Sie ist spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung hochwertiger Standardprodukte bis hin zu komplexen, kundenspezifischen Komplettlösungen für nahezu alle Bereiche, in denen Präzision und Zuverlässigkeit auf kleinstem Raum entscheidend sind.

Zusammen mit weburi wurde Sugar Enterprise eingeführt und an die ERP-Software angebunden. Die Lösung wird von 150 Mitarbeitern genutzt.

### Die Herausforderung

Bereits vor dem Projekt waren verschiedene CRM Lösungen im Einsatz. Der Wunsch war, die Systeme zusammenzulegen um einen einheitliche Sicht auf Kunden zu erhalten:

- Anbindung an verschiedene ERP-Systeme mit Abgleich der Kundendaten sowie Import von Umsätzen, Aufträgen und Lieferungen
- Bessere Übersicht über Kunden, die entweder direkt oder über Zwischenhändler beliefert werden.
- Integration mit Lotus Notes und Outlook E-Mail Systemen
- Übersicht der bei den Kunden installierten Maschinen

### Die Lösung

Mit Sugar Enterprise konnte der Kunde die Herausforderungen meistern:

- Namenskonzept und Zuordnung für Kunden: mehrere Einträge im ERP werden als ein Kunde im CRM abgebildet, so dass Aktivitäten übersichtlich an einer Stelle zusammengefasst sind.
- Module zur Anzeige von Umsätzen, Aufträgen und Lieferungen zu einem Kunden, importiert aus verschiedenen ERP Systemen.
- Modul für die Verwaltung der bei Kunden installierten Maschinen für Service und Marketing
- Web-to-Lead Formular für die schnelle Übergabe von Interessenten ins CRM.
- Integration von ZuckerReports für den Druck von Angeboten mit verschiedenen Vorlagen und Übersichtsblättern.
- Integration eines Prozesses für kundenspezifische Entwicklungen in die Verkaufschancen.
- Analyse der Daten mit BI

## Vorteile von Sugar CRM nutzen

Sugar CRM On Demand bietet diesem und andere Kunden viele Vorteile:

- Flexible Integration in heterogene Systemlandschaft
- Integration mit Microsoft Outlook und Lotus Notes
- Einfache Anpassung an Bedürfnisse. Vieles kann über Konfigurationsmöglichkeiten ohne Anpassungen abgedeckt werden.
- Einfache Bedienung für alle Anwender
- Zugriff mit Browser oder mobilen Endgeräten

### Anbieterprofil

weburi.com GmbH  
Software & Consulting  
Zürich – Stuttgart – Wien  
[www.weburi.com](http://www.weburi.com)  
+41-44-350 75 75  
+49-711-907 127 20  
+43 (01) 4059 200

### Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner  
[mwagner@weburi.com](mailto:mwagner@weburi.com)

## Über die weburi.com GmbH

weburi.com ist ein unabhängiges Beratungs- und Softwareunternehmen. Seit über 10 Jahren liegt unser Fokus auf CRM Systemen, wir bieten CRM-Beratung, Installation, System-Einführung, Schulung, Support und Anpassungen nach Kundenwunsch

weburi.com bietet Sugar CRM als Gold Business Partner der SugarCRM Inc. an und ist mit Hauptsitz in Zürich sowie Niederlassungen in Stuttgart und Wien vertreten. Wir verfügen über langjährige Erfahrung bei der Einführung und Installation von CRM Systemen in verschiedenen Branchen und Unternehmensgrößen.

## Über den Hersteller SugarCRM, Inc.

Der Hersteller SugarCRM Inc. mit Sitz in Cupertino, CA, USA ist der weltweit führende Anbieter von Open Source CRM.

Derzeit nutzen über 7000 Firmenkunden weltweit Sugar CRM, davon mehr als 1000 in Europa mit über 80'000 Benutzern.

Sugar CRM wird je nach Anforderungen in verschiedenen Editionen angeboten.