

**Hager Group optimiert Vertriebsabläufe mit SAP CRM 7.0
Rundumsicht auf alle Vertriebs- und Kundenaktivitäten geschaffen**

Saarbrücken, den 10. September 2012 – Die Hager Group, ein führender Hersteller von Energieverteilungssystemen in Gebäuden und Systemen der Gebäudeautomation, bündelt seit kurzem mit der Anwendung SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) in der Version 7.0 Kundendaten und vertriebsrelevante Informationen zentral auf einer integrierten CRM-Plattform. Damit schafft das Unternehmen mit Sitz im saarländischen Blieskastel in den Vertriebsgesellschaften in Deutschland und Frankreich eine konsistente Datenbasis und eine 360-Grad-Sicht auf Aktivitäten mit Kunden aus dem Elektrofachhandwerk. Mit der Umsetzung des anspruchsvollen CRM-Projektes hatte Hager das Business-Consulting Unternehmen ORBIS AG aus Saarbrücken beauftragt.

Mithilfe der neuen CRM-Lösung konnte der Spezialist für Elektroinstallationen die Prozesse zwischen dem Außen- und dem Innendienst sehr eng verknüpfen und so Vertriebsabläufe vereinfachen. Die rund 750 Endanwender im Vertrieb und ihre Vorgesetzten können nun je nach Berechtigung jederzeit mit wenigen Mausklicks aktuelle Vertriebsinformationen abrufen. Somit lassen sich Marketingaktionen und Kundenbesuche sehr zielgerichtet steuern.

Auch die Kundenbetreuung wird verbessert und die Kundenbindung steigt – nicht zuletzt auch deshalb, weil der Außendienst jetzt optimal vorbereitet in jeden Vor-Ort-Termin geht. Per Blackberry können Außendienstmitarbeiter selbst von unterwegs Termine, Kontakte und Aufgaben bequem aufrufen, offline bearbeiten und aktualisieren. Die Synchronisierung zwischen dem Blackberry- und dem CRM-Kalender erfolgt automatisch sobald eine Online-Verbindung besteht.

„Dank der einheitlichen Datenbasis und der Einbindung der Reporting-Lösung SAP NetWeaver BW in SAP CRM haben wir eine klare Sicht in den Markt, profitieren von effektiveren Vertriebsprozessen, der engen Verknüpfung von Vertriebsaußen- und -innendienst und genaueren Vertriebsanalysen“, lautet das positive Fazit von Werner Mang, Entwicklung und Support CRM-System bei der Hager Group. „Die ORBIS-Berater überzeugten durch ihre hohe Branchen-, Prozess- und Beratungskompetenz und die notwendige Flexibilität bei der Anpassung von SAP CRM an unsere speziellen Anforderungen“, lobt Werner Mang.

*Fließtext: ca. 2.175 Zeichen mit Leerzeichen
Abdruck der Pressemitteilung honorarfrei – Belegexemplar erbeten*



Firmenprofil Hager Group

Die Hager Group ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Familienunternehmen und ein führender Anbieter von Systemen, Lösungen und Dienstleistungen für elektrotechnische Installationen. Das Leistungsspektrum reicht von der Energieverteilung über die Leitungsführung bis hin zur intelligenten Gebäudesteuerung und Sicherheitstechnik – das Einsatzgebiet vom privaten Wohnbau über die gewerbliche Immobilie bis hin zur industriellen Anlage. Die Hager Group beschäftigt insgesamt 11.400 Mitarbeiter, hat Vertriebsniederlassungen in mehr als 55 Ländern und produziert an 20 Standorten weltweit. Im Jahr 2011 erwirtschaftete die Gruppe einen Umsatz von 1,55 Milliarden Euro.

Weitere Informationen zur Hager Group unter: <http://www.hager.de>

Firmenprofil ORBIS AG

ORBIS ist ein international tätiges Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration. Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer SAP und Microsoft. Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (EWM/LES), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt ihre Kunden als zuverlässiger Partner in den weltweiten Rollouts ihrer ERP-Lösungen und Prozesse. Eigene Produkte für Business Intelligence, MES, Produktkostenkalkulation und eLearning sowie zahlreiche Add-Ons auf Basis von SAP und Microsoft vervollständigen das Leistungsportfolio. Über 1.000 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen die langjährige Erfahrung des Business-Consulting-Unternehmens in den Branchen Fertigung, Maschinen- und Anlagenbau, Stahl, Metall, Automobilzulieferer, Konsumgüter und Handel. Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem die Behr-Gruppe, Eberspächer, Hager Group, Hörmann, hülsta, HYDAC International, Jungheinrich, KSB, Linde Hydraulics, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Villeroy & Boch, Wagner Tiefkühlprodukte und der ZF-Konzern.

Ansprechpartnerin für die Presse

ORBIS AG
Frau Bettina Gassen
Leiterin Marketing
Nell-Breuning-Allee 3 - 5
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)681/99 24-692
Fax: +49 (0)681/99 24-489
Mail: bettina.gassen@orbis.de
Web: <http://www.orbis.de>