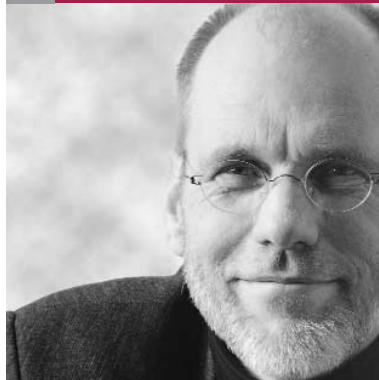


SAP Customer Success Story



"Sicher – schneller – besser. Natürlich **AUBI**":

Nach diesem Motto agiert die **AUBI**

Baubeschläge GmbH auf dem Markt – und zwar erfolgreich: 485 Mitarbeiter erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2000 mit der Produktion und dem Vertrieb von Baubeschlägen einen Umsatz von rund 114 Millionen DM. Um den Erfolg auch in Zukunft zu sichern, hat sich **AUBI** für mySAP CRM für den Vertriebsaußendienst entschieden.

AUBI BAUBESCHLÄGE 



SICHER – SCHNELLER – BESSER: AUBI SETZT SEIN MOTTO IM VERTRIEB MIT mySAP™ CRM UM

HOHE AUSZEICHNUNGEN

2000 hat der Beschläge-Spezialist aus dem Hunsrück für seine nachgewiesenen Spitzenleistungen den Ludwig-Erhard-Preis gewonnen, im größten Benchmarkwettbewerb „Die Fabrik des Jahres“ gewann AUBI in der Kategorie „Bester Serienfertiger Deutschlands 2000“ und last but not least ging der erste Preis des Wettbewerbs „Best International Factory Award“ an den innovativen Beschlaghersteller. Schlanke Organisationsstrukturen mit nur drei Hierarchieebenen, eine zielorientierte Mitarbeiterführung sowie ausgesprochene Kunden- und Marktnähe zeichnen das bereits 1873 gegründete Unternehmen aus. Heute gehört die mit zwei Standorten in Deutschland und einer Produktionsstätte in Polen vertretene Aubi Baubeschläge GmbH zur Siegenia-Frank KG (Siegen), unter deren Dach AUBI eigenständig agiert.

VORREITER FÜR INNOVATIVE CRM-LÖSUNGEN

Einer der wesentlichen Faktoren für den Erfolg auf deutschen und europäischen Märkten ist das Know-how von AUBI, individuelle Beschläge von hoher Qualität herzustellen. Was für die Fertigung gilt, trifft auch auf die Informationsverarbeitung zu: Mit dem Einsatz der SAP® Unternehmenssoftware hat das mittelständische Vorzeigeunternehmen eine moderne IT-Struktur geschaffen. Mit mySAP CRM ist darüber hinaus eine bestehende Lücke in der informationstechnischen Prozesskette


**SAP Deutschland AG
& Co. KG**

Neurottstraße 15
69190 Walldorf
T +49/62 27/7-4 23 25
F +49/62 27/7-5 23 25
www.sap.de

geschlossen: Die Ausstattung der Vertriebsorganisation mit moderner CRM-Software und die damit einhergehende Integration des Außendienstes in die unternehmensweite Informationsverarbeitung.

„DEM FRONT-OFFICE ZUKOMMEN LASSEN, WAS IM BACK-OFFICE SELBSTVERSTÄNDLICH IST“

Für Werner Klar, Leiter Controlling/EDV bei AUBI und verantwortlicher Projektleiter für das Einführungsprojekt, steht jedoch nicht nur Innovation, sondern auch der daraus resultierende Nutzen im Vordergrund. Durch den Einsatz von mySAP CRM soll vor allem die Kundenorientierung gesteigert, der Außendienst mit besseren und aktuelleren Informationen versorgt sowie mehr Effizienz im Vertrieb bei gleichzeitiger Kostenreduzierung erzielt werden. „Wir wollen dem Vertrieb zukommen lassen, was im Back-Office längst selbstverständlich ist: eine qualifizierte informationstechnische Unterstützung seiner Arbeit“. Für die Umsetzung dieses Zieles bot mySAP CRM die besten Voraussetzungen. Neben der überzeugenden Funktionalität spielte die nahtlose Integration der Front-Office-Software in das bei AUBI eingesetzte Back-Office-System SAP R/3® eine wesentliche Rolle im Auswahlprozess.

**GESTERN: UMSTÄNDLICHE TELEFONABFRAGEN
HEUTE: INFORMATIONEN AUF KNOPFDRUCK**

Was ändert sich bei AUBI mit dem Einsatz von mySAP CRM? Zum einen hat sich die Informationsqualität spürbar verbessert. Die Zeiten, in denen die Vertriebsmitarbeiter erst umständlich und zeitaufwendig Daten für Kundengespräche und Meetings per Telefon abfragen mussten, sind vorbei. Heute genügt ein Knopfdruck und auf ihrem Notebook erscheinen alle Informationen über Stammdaten, Ansprechpartner, Auftrags- und Lieferstati von Kunden. Auf der Basis einer einheitlichen Datenplattform besitzen Innen- wie Außendienst stets den

gleichen Informationsstand. Kunden, die nach dem Status eines Auftrags fragen, werden schnell und zuverlässig bedient. Beratungsgespräche im Außendienst erhalten eine neue Qualität, da alle benötigten Informationen sofort und zeitnah bereitstehen. Und: die Daten aus dem Feld gelangen auf direktem Weg in die SAP Unternehmenslösung, wo sie weiter verarbeitet werden und unter anderem die Informationsquelle für vertriebssteuernde Auswertungen und Analysen bilden. Manuelle Datenpflege, doppelte Eingaben und teurer Telefonsupport für Vertriebsanfragen: sie gehören bei AUBI durch den Einsatz von mySAP CRM der Vergangenheit an!

**MORGEN: INTEGRATION VON
PRODUKTKONFIGURATION UND PREISFINDUNG**

Bei AUBI wird der weitere Weg in die informationstechnische Zukunft von dem strategischen Ziel bestimmt, mit einer homogenen und hochintegrierten Systemlandschaft alle Geschäftsprozesse einheitlicher und effizienter zu gestalten. Die konsequente Ausrichtung auf SAP-Lösungen bleibt dabei generelle Linie. Hier werden neben „Mobile Sales“ insbesondere die Lösungen „Internet Sales“ und E-Procurement zum Einsatz kommen. Entsprechende Projekte sind angelaufen.

**PROJEKTREALISIERUNG INNERHALB VON KNAPP VIER
MONATEN**

Als Partner für die Implementierung von mySAP CRM stand SAP CRM Consulting zur Seite. Die Praxis bestätigte, was sich AUBI von der Zusammenarbeit mit SAP CRM Consulting konkret versprochen hatte: Eine zügige, effektive und erfolgreiche Projektrealisierung innerhalb von knapp vier Monaten.

Auf die erfolgreich abgeschlossene erste Projektphase folgte die zweite Stufe: Seit November 2000 arbeiten alle Außendienstmitarbeiter erfolgreich mit mySAP CRM.