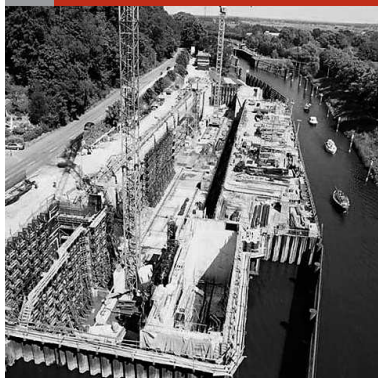


SAP Customer Success Story



Mit Schalungssystemen für wirtschaftliches Bauen hat sich die im süddeutschen Hailerbach ansässige MEVA Schalungssysteme GmbH einen Namen gemacht. Die Produkte des Unternehmens auf den Baustellen im In- und Ausland zu platzieren verlangt dem Außendienst Höchstleistungen ab.

MEVA setzt dabei auf mySAP™ CRM. Auf dieser Basis wurden die Vertriebsprozesse standardisiert, die Datenbasis vereinheitlicht und die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst bzw. Niederlassung und Zentrale deutlich verbessert. Im Zusammenspiel mit SAP® R/3® im Backend trägt mySAP CRM damit zu einer spürbaren Stärkung der Vertriebskraft von MEVA bei.



MEVA STÄRKT VERTRIEBSKRAFT MIT mySAP™ CRM

SCHALUNGSSYSTEME FÜR WIRTSCHAFTLICHES BAUEN

Wo in aller Welt gebaut wird, sind Schalungssysteme mit dem Markenzeichen von MEVA gefragt. Der Bau des Flughafens München Terminal II, das Nationaltheater in Budapest, das Eishockeystadion in Prag, die Erstellung eines U-Bahntunnels in Wien: Beispiele für weltweite Projekte, die das Unternehmen über ein internationales Netz eigener Niederlassungen, Tochtergesellschaften und zusammen mit Partnern realisiert.

Der Wettbewerb in der Baubranche ist hart und der Markt von Konzentration gekennzeichnet, der nur die Leistungsfähigsten bestehen lässt. Um in diesem Umfeld langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein, bedarf es einer umfassenden IT-Unterstützung. „Wir sind darauf angewiesen, komplexe Projekte effizient abzuwickeln und in diesem Zusammenhang die internen und externen Kommunikationsströme zu optimieren“, formuliert Vertriebsleiter Thomas Graf die Herausforderung und ergänzt: „Dazu brauchen wir eine einheitliche Informationsbasis, standardisierte Vertriebsprozesse und einen reibungslosen Datenfluss.“

MEVA entschloss sich zur Einführung von SAP® R/3® und bezog in diese Entscheidung gleich die Ausstattung des Außendienstes und der Anwendungstechnik in den Vertriebsniederlassungen mit mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP CRM) ein. „Wir haben die Einführung nacheinander realisiert. Bei der Entscheidungsfindung stand aber von Anfang an die Integration zwischen Backend-Anwendung und mobiler Außendienstlösung im Vordergrund“, so Projektleiter Udo Reutter.

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 08 00/5 34 34 24*
F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**
F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/crm

Implementierungsunterstützung für mySAP CRM leistete die movento GmbH, während die Orga Consulting GmbH die Einführung von SAP R/3 begleitete.

BESSERE INFORMATIONEN – SCHNELLERE REAKTIONEN

Seit Anfang 2004 werden sukzessive im Inland rund 40 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst auf mySAP CRM geschult. An die Stelle bisheriger Dateninseln mit selbst gepflegten Kontaktdaten und handgeschriebenen Notizen ist der nahtlose Austausch kunden- und projektrelevanter Informationen getreten. So führt der Vertrieb im Opportunity Management von mySAP CRM zusammen, was rund um neue Objekte von Bedeutung ist: Projektbeschreibungen, Vorgänge, Kontaktnotizen, Ansprechpartner und Termine – eben alles, was die Abgabe maßgeschneiderter Angebote unterstützt und hilft, den Auftrag zur Bestückung von Bauvorhaben mit MEVA Schalung zu erhalten. Ebenso nützlich: das Geschäftspartner- und Kontaktmanage-

**„Mit mySAP CRM sind wir besser
denn je in der Lage, komplexe Projekt-
geschäfte effizient abzuwickeln.“**

Thomas Graf, Vertriebsleitung Innendienst,
MEVA Schalungs-Systeme GmbH

ment. Damit werden Ansprechpartner identifiziert, Gespräche dokumentiert und Transparenz in das Beziehungsgeflecht innerhalb von Unternehmen gebracht.

Die Außendienst-Mitarbeiter greifen über Handhelds auf den zentralen Datenpool zu, der gemeinsam mit dem Innendienst und den Anwendungstechnikern gepflegt wird. Sie laden auf ihre kleinen handlichen Helfer alle Informationen herunter, die für Besuchsvorbereitung und Gespräche vor Ort von Bedeu-

AUF EINEN BLICK

Anwender	MEVA Schalungs-Systeme GmbH
Projekt	Ablösung eines Legacy-Systems für Backend- und Frontend-Prozesse
Software	SAP® R/3®, mySAP™ CRM, Mobile Sales für Handhelds mit mySAP CRM
Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Schaffung einer einheitlichen Informationsbasis für Innen- und Außendienst ■ Stärkere Kundendurchdringung durch qualitativ bessere Informationen ■ Beschleunigte und transparente Informationsflüsse intern und extern ■ Verbesserte Kundeninformationen und aktuelle Datenbestände

tung sind. Umgekehrt fließen mit den elektronischen Assistenten erfasste Besuchsergebnisse, aktualisierte Kontaktdaten oder neu angelegte Aktivitäten wieder in den Informationskreislauf zurück. „Von den einheitlichen und aktuellen Informationen profitiert aber nicht nur der einzelne Außendienst-Mitarbeiter“, hebt Vertriebsleiter Graf hervor. „Mit mySAP CRM fassen wir alle relevanten Informationen über Objekte und Kunden auf einer einheitlichen Kommunikationsplattform zusammen und alle beteiligten Organisationseinheiten können über den zentralen Informationspool verfügen – unabhängig davon ob die Informationen vom Home Office, einer Niederlassung oder einer Abteilung in der Zentrale abgerufen werden.“

In den Genuss dieser Vorteile sollen schon bald auch andere Mitarbeiter in der MEVA-Welt kommen. Nach der Einführung in Deutschland ist der sukzessive Roll-out von mySAP CRM in das Exportgeschäft geplant. In einem weiteren Schritt wird darüber hinaus erwogen, die Marketingfunktionen von mySAP CRM für ein zentrales Kampagnenmanagement zu nutzen.