

CRM-expo vom 5. bis 6. November 2008 in Nürnberg

itelligence in Halle 10.0, Stand F30

Erfolgreiche CRM-Beratung durch itelligence

Jowat AG baut Kundenbeziehungen mit dem Kundenmanagement-system von SAP aus

Bielefeld, 4. November 2008 – Die Jowat AG baut ihre Kundenbeziehungen seit Oktober 2008 mit dem neuen Kundenmanagementsystem, Customer Relationship Management (CRM) von SAP aus. SAP-Beratungshaus itelligence hat das Projekt erfolgreich in „time & budget“ umgesetzt.

Die Jowat AG produziert Klebstoffe für die Industrie, insbesondere für die Holz-Möbel-Industrie, die Papier- und Verpackungs- sowie die Automobil- und Textilindustrie. Das 1919 gegründete Unternehmen mit weltweit mehr als 650 Mitarbeitern produziert nicht nur am Stammsitz Detmold, sondern auch in Zeitz, der Schweiz, den USA und in Malaysia. Mit ihrem Vertriebsnetz und 17 Tochterunternehmen erreicht Jowat ihre Kunden in aller Welt. Diese Kundenbeziehungen, auch über Ländergrenzen und Kontinente hinweg, wollen gut gepflegt sein.

Dazu nutzt Jowat seit Oktober 2008 das neueste SAP CRM 2007 System. Beraten wurde das mittelständische Unternehmen dabei von der itelligence AG, dem Bielefelder IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld und gleichzeitig einem der erfolgreichsten SAP-Partner in Deutschland. Die itelligence AG gehört zu einem ausgewählten Kreis von Special Expertise Partnern der SAP, die besonders fundiertes CRM-Know-how nachweisen können.

Im Sinne einer optimalen Kundenbetreuung haben Vertrieb, Marketing und Service von Jowat jederzeit den Zugriff auf die aktuellen Kundendaten, dies auf einer gemeinsamen Weboberfläche. In einer Zeit, in der Kundenbeziehungen immer wichtiger werden, war die Entscheidung für das richtige System und das richtige Beratungshaus von großer Tragweite.

itelligence Pressemitteilung

Erfolgreiche CRM-Bratung durch itelligence

Jowat AG baut Kundenbeziehungen mit dem Kundenmanagementsystem von SAP aus

Christine Künne, IT-Leiterin Jowat AG: „Wir sind sehr froh gerade jetzt ein so zukunftsfähiges Kundenmanagementsystem wie das SAP CRM 2007 zu nutzen. Wir hatten bereits ein Siebel CRM-System im Einsatz, das von den Beratern der itelligence abgelöst und durch SAP ersetzt wurde. Jetzt arbeiten wir weltweit mit der schnellen und unkomplizierten Web-Oberfläche des neuen SAP-CRMs. Alle Funktionen und Aktivitäten sind dabei eng mit unserem ERP-System, ebenfalls ein SAP-System verbunden. Das schafft uns einen enormen Vorteil: echte Datentransparenz in der ganzen Gruppe.“

Nach nur rund sieben Monaten Gesamtlaufzeit des Projekts arbeiten nun rund 60 Jowat-Mitarbeiter mit dem neuen CRM-System. Insbesondere nutzen sie die Funktionen Customer Interaction Center im Vertrieb, Kundensegmentierung im Marketing und Reklamationsbearbeitung im Service. Der Vertrieb ist so schneller und präziser in der Kundenansprache, dem Service steht ein effizienterer Prozess integriert mit dem ERP System, zur Verfügung. Marketingaktivitäten werden durch die Segmentierung der Kundendaten im SAP CRM 2007 unterstützt.

Michael Vollmer, Geschäftsbereichsleitung Internationaler Mittelstand der itelligence AG: „Wir haben hier ein sehr umfangreiches Projekt komplett innerhalb der vorgenommenen Projektzeit und in den prognostizierten Kosten abgeliefert. Wenn man Schlagworte wie „erfolgreich in Time und Budget“ nutzen will, dann hier. Aber wichtiger ist noch, ich freue mich mitzuerleben, wie unser Kunde sofort den Nutzen der CRM-Systems umsetzen konnte – ohne Verzögerungen, denn die relevanten Mitarbeiter haben zum Erfolg dieses System beigetragen und es sofort angenommen, als ihr tragfähiges Arbeitsmittel.“

Besuchen Sie itelligence in Nürnberg auf der CRM-expo vom 5. bis 6. November 2008, in Halle 10.0, Stand F30

Über itelligence

itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit mehr als 1.350 hochqualifizierten Mitarbeitern in 17 Ländern in 5 Regionen (Asien, Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich und Osteuropa) vertreten. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 3000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld. Im Jahr 2006 erhielt itelligence den Gold-Partner-Status der SAP in Deutschland, die USA folgten 2007. Mit seinem umfassenden Leistungsspektrum – von SAP-Strategie-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb über selbstentwickelte SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing & Services – erzielte das Unternehmen in 2007 einen Gesamtumsatz von 190,9 Mio. Euro.

Public Relations:

Silvia Dicke

Tel: ++49 (0) 521-91448 107

Fax: ++49 (0) 521-91445 201

silvia.dicke@itelligence.de

itelligence AG

Königsbreede 1

33605 Bielefeld

<http://www.itelligence.de>