



Auf einen Blick:

Unternehmen:

Landshut Silicon Foundry GmbH

Branche:

Technologie

Internet:

www.lfoundry.com

Eingesetzte KINAMU Lösungen:

Sugar Professional™

KINAMU SAP Connector

KINAMU PDF Writer

KINAMU Organization & Territory Management

Projektziele:

Eine einzige Vertriebsplattform für das gesamte Unternehmen

Angebotserstellung & strukturierte Ablage der Angebote im CRM System

Integration mit SAP als Backbone Des Unternehmens mit einem Stammdatensatz

transparente Information über SAP Daten des Kunden (Umsatz, etc.) in der CRM Lösung.

Highlights:

KINAMU PDF Generator als Erweiterung zur Angebotsfunktionalität in SugarCRM.

Flexible Textbausteine sowie Preisfindung im CRM und Ausgabe von Versandfertigen druckreifen PDFs als Angebote direkt aus dem CRM

Stammdaten Synchronisation mit dem KINAMU SAP SugarCRM Connector

Umsatz und Absatzzahlen aus SAP stehen nun im CRM System für alle Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung

Vollgas in der Halbleiterindustrie

Über "Landshut Silicon Foundry GmbH"

Landshut Silicon Foundry GmbH ist für die kundenspezifische Auftragsproduktion von analog, mixed-signal oder spezialisierter Technologie weltweit ausgelegt. Zuverlässigkeit, Systemstabilität und Reaktionsgeschwindigkeit steht für dedizierte Foundries an 24 Stunden pro Tag, sieben Tage die Woche und 365 Tage im Jahr im Mittelpunkt.

Die Ausgangssituation

Die Ausgangssituation war der Bedarf an einem CRM System für den Vertriebsinnen- und -außendienst mit einer Integration in das bestehende ERP System SAP ECC 6.0. Die Schnittstellenanforderung zwischen CRM und ERP umfasste neben der Synchronisation von Kunden- und Kontaktdaten auch die Bereitstellung von Umsatz- und Absatzzahlen aus SAP ERP im Kundenstamblatt des CRM's.

Die CRM Anforderungen reichten über ein fundiertes Pipeline Management inkl. mehrstufiger Verkaufschancen, der Angebotserfassung mit individuellen Formulardruck bis zur Abbildung eines Rechte Managements, welches es ermöglichen sollte, rollenspezifische Sichten/Filter auf den Datenbestand für interne und externe Vertriebsmitarbeiter zu gewähren.

Der Projektverlauf

In einer Gesamtlaufzeit von 4 Monaten wurden neben den CRM Standardfunktionalitäten der KINAMU SAP Connector, der KINAMU PDF Writer und das KINAMU Organization & Territory Management implementiert. Das System wurde Vor-Ort implementiert und remote gewartet.

Der Go-Live wurde funktional in mehreren Phasen durchgeführt. Dabei wurden einerseits Statistikinformationen aus dem SAP ERP als auch Formulare im Angebotsdruck individuell angepasst. Ein weiteres Highlight war die direkte ad-hoc Abfrage eines Kundestammblasses, welches Informationen aus dem ERP auf Knopfdruck in einem Infofenster zum Kunden zur Ansicht bringt.

Über KINAMU

KINAMU ist Kiswahili (Afrikanisch) und bedeutet Gewandtheit und Beweglichkeit. Der Name passt für das IT-Unternehmen, das durch kostengünstige Softwarepakete, die eine klare Kalkulation erlauben, KMU betriebswirtschaftliche Bewegungsfreiheit verschafft. Die KINAMU Business Solutions AG wurde 2007 in Schwechat gegründet und setzt ihren Fokus auf den Vertrieb und Betrieb von Business Lösungen für KMU. Ihr Ansatz kombiniert die Vorzüge Des klassischen Projekt Delivery Ansatzes mit den Benefits von Software-as-a-Service und on-Demand Modellen.

„Überzeugt haben uns sowohl die Fähigkeiten von SugarCRM als Open Source Lösung aber vor allem auch die Geschwindigkeit der Umsetzung durch KINAMU. Das klare Verständnis der Anforderungen, die fundierten SAP Kenntnisse und der Standard Connector von KINAMU waren allesamt Gründe für die rasche und reibungslose Umsetzung und den Erfolg des CRM Projektes in unserem Unternehmen“

Markus Retschmeier



SugarCRM Deutschland GmbH
 Crusiusstrasse 1
 80538 München, Deutschland
 Tel: +49 89 18917-2000
 Fax: +49 89 18917-2150
 www.sugarcrm.com



KINAMU Business Solutions AG
 Concorde Business Park 2 / F12
 2320 Schwechat, Österreich
 Tel: +43 1 30620 - 0
 Fax: +43 1 30620 - 9000
 office@kinamu.com
 www.kinamu.com