

Unternehmen

ALGRA® industrial technology
gravuretec® precision works
connect tec® worldwide technologies

Branche

Elektro- / Geräte- / Maschinenindustrie

Produkte und Services

- Forschung & Entwicklung
- Prototyping & Produktion
- Baugruppen mit Elektronik
- Fronten, Gehäuse, Industrieschilder
- Giessen, fräsen, schleifen, eloxieren, bedrucken von Metall bzw. Kunststoff

Mitarbeitende

120, davon 25 SAP CRM User

Website

www.algragroup.ch

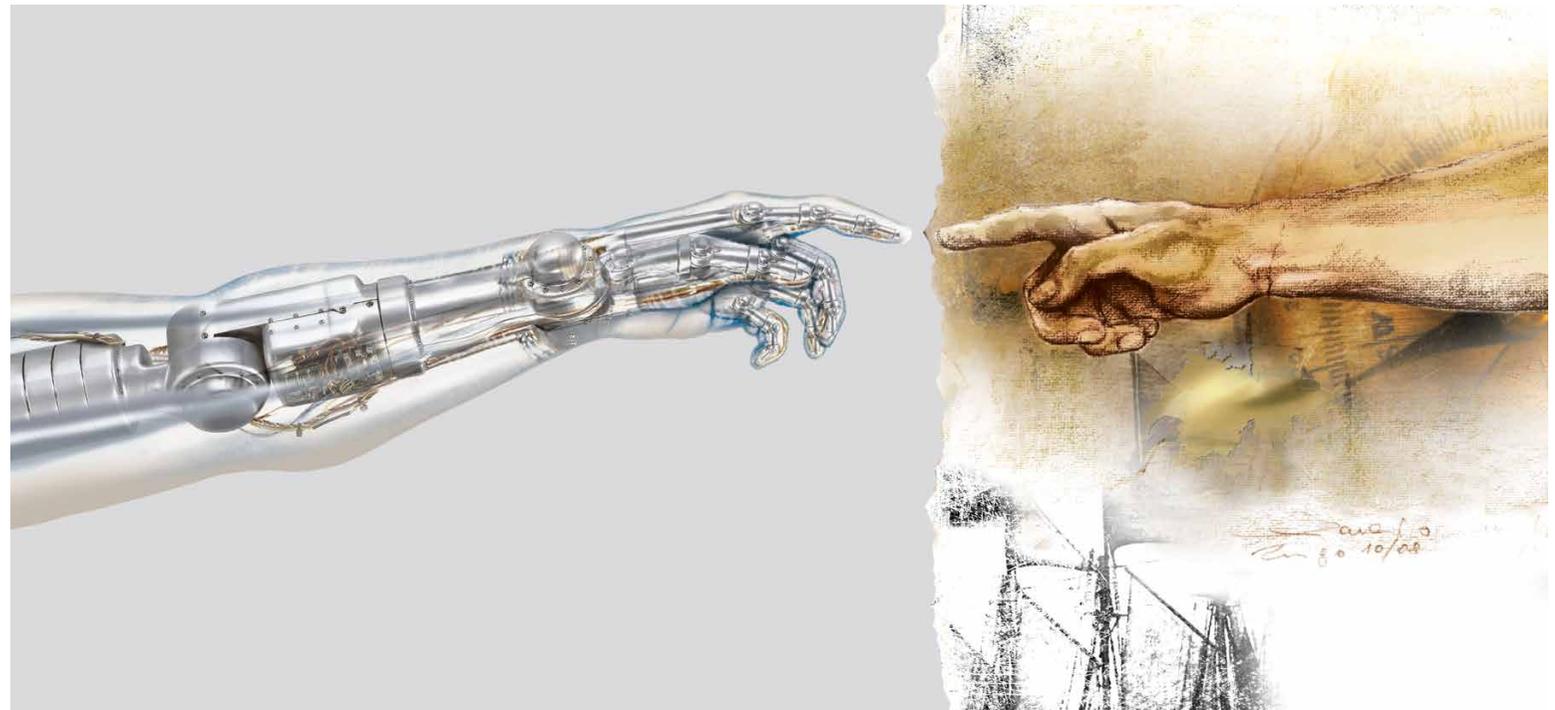
Ansprechpartner

Anita Benz

a.benz@algragroup.ch

SAP Lösungen und Services

- SAP Business All-in-One
- SAP Cloud for Customer



Innovationswille und massgeschneiderte Kundenbetreuung als Credo



Das Projekt auf einen Blick

Die Herausforderung

- Beitritt der gravuretec sa zur Algra Group
- Zusammenführung der Verkaufsteams zweier Firmen
- Einsatz unterschiedlicher ERP-Systeme
- Migration zweier Datenstämme mit unterschiedlichen Formaten und Inhalten
- Bedarf nach mobilem Zugriff in Echtzeit auf ein zentrales CRM
- Hohe Anforderung an die Benutzeroberfläche
- KMU mit der Komplexität eines Grossunternehmens

Die Lösung

- Zusammenarbeit mit dem erfahrenen SAP Partner AGILITA
- Implementierung von SAP Cloud for Customer
- Abgleich und Vereinheitlichung aller Kundendaten
- Migration in die zentrale Cloud
- Ggf. Anpassung von Unternehmensabläufen an die SAP Prozesse, um strikt beim Standard zu bleiben
- Abbildung von Outlook-Terminen, -Mails, -Aufgaben in SAP Cloud for Customer
- Einführung von iPads für alle Aussendienstmitarbeitenden
- Implementierung und Schulung durch AGILITA

Der Nutzen

- Zugriff in Echtzeit auf alle Kundeninformationen, die bei Algra und gravuretec gesammelt waren
- Keine Redundanzen mehr dank zentraler Datenbasis
- Einfache und schöne Benutzeroberfläche, akzeptiert und gerne genutzt
- Zeitersparnis bei der Terminvor- und nachbereitung
- Transparenz im Verkaufsprozess
- Übersicht über sämtliche Aktivitäten für alle Mitarbeitenden mit Kundenkontakt
- Steigerung der bereits hohen Service- und Betreuungsqualität durch schnelle, umfassende und fundierte Auskünfte und Beratungen
- Optimale Transparenz bei Prozessen und Kennzahlen für die Geschäftsleitung



«Meine Hauptanforderung an die Unternehmenslösung: Sie muss die Algra Group auf ihrem Erfolgsweg begleiten. Mit SAP und AGILITA ist das garantiert. Unsere neuste Errungenschaft – SAP Cloud for Customer – ist elegant, schön und so einfach, dass die Mitarbeitenden sie gerne nutzen. Wir alle haben mit zwei, drei Klicks die komplette Übersicht und bieten unseren Ansprechpartnern so herausragenden, kompetenten und umfassenden Service.»



Immer eine Nasenlänge voraus: SAP Cloud for Customer beflügelt Kundendienst und Verkauf

Partner

AGILITA AG
8105 Regensdorf
www.agilita.ch

Produkte und Services

- SAP Business All-in-One Branchenlösungen
- SAP Business Intelligence Lösungen
- SAP Cloud for Customer

Ansprechpartner

Peter Schaad
peter.schaad@agilita.ch

Zwei Firmen der Algra Group, zwei Verkaufsteams, zwei Standorte, zwei ERP-Systeme aber die gleiche Kundenbasis – mit SAP Cloud for Customer wurden sämtliche Informationen zentral zusammengeführt und stehen heute allen Aussendienstmitarbeitenden jederzeit und an jedem Ort zur Verfügung. So steigert Algra Group die Servicequalität erneut.

Innovatives Angebot für eine internationale Kundschaft

Algra ist ein gefragtes Technologie-Unternehmen mit 50 Jahren Erfahrung in der Aluminium-Verarbeitung und 35 Jahren Know-how in der Membran-Tastaturtechnik. Eingabesysteme, Gerätefronten, Gehäuse oder Industrieschilder werden aufgrund kreativer Ideen von Kunden von Algra entwickelt. So entstehen hochqualitative und formschöne Produkte, auf welche internationale Brands wie NAGRA oder Bang & Olufsen schwören.

Das Schweizer KMU umfasst Abteilungen für Forschung, Engineering, Produktion, Logistik, Handel inklusive Export, Montage und Service und stellt ans ERP daher die Anforderungen eines Grossunternehmens. Seit 2012 arbeitet Algra deshalb mit SAP Business All-in-One und dem SAP Partner AGILITA AG. Dieter Matter erläutert:

«Je länger wir SAP im Einsatz haben umso sicherer bin ich, dass diese Lösung allen anderen weit voraus ist. Der Best Practice Ansatz überzeugt genauso wie unser Implementierungspartner AGILITA. Wir profitieren von profundem Fachwissen und jahrelanger Erfahrung und bedienen uns je nach Bedarf aus dem SAP Baukastensystem.»

2014 kam die gravuretec sa – Spezialist für die Bearbeitung und Bedruckung von Metall- oder Kunststoff-Oberflächen – zur Algra Group. Algra und gravuretec ergänzen sich optimal und bedienen seit jeher die gleichen Kunden. Die Zusammenführung der beiden Verkaufsteams lag auf der Hand. Ziel war nun, ein gemeinsames Customer Relationship Management (CRM) zu evaluieren, welches sämtliche Kundendaten zentral zur Verfügung stellen würde – jederzeit, einfach und schnell.

Alle Informationen und To-dos auf dem iPad

Bei der Suche nach dem richtigen CRM prüfte Algra verschiedenste Produkte und entschied sich schliesslich für SAP Cloud for Customer. Darauf können alle Mitarbeitenden der Algra und der gravuretec zugreifen – auch wenn die beiden Firmen noch unterschiedliche ERP-Systeme im Einsatz haben.

Gemeinsam mit den Spezialisten von AGILITA wurden als erstes die Kundenstämme der beiden Firmen synchronisiert und vereinigt. Dabei mussten beispielsweise die Datenformate abgeglichen und Kundennummern vereinheitlicht werden. Schliesslich wurde alles in SAP Cloud for Customer migriert. Es besteht also nur noch ein zentraler Datenstamm mit welchem Algra und gravuretec gemeinsam arbeiten.

SAP Cloud for Customer stellt jedem Mitarbeitenden seine Outlook-Termine, -Mails und -Aufgabenlisten bereit. Alle Kundeninformationen wie Kontaktdaten, Einkaufsmodalitäten, Gesprächs- und Aktivitätsprotokolle oder Marketingangaben können in Echtzeit abgerufen und editiert werden. So sehen die Aussendienstmitarbeitenden jederzeit, welche Initiativen der Kollege bereits in die Wege geleitet hat. Dieter Matter schätzt die Übersicht und Transparenz, die das System bietet: «Ich nenne die Lösung dank ihrer intuitiven Benutzeroberfläche Facebook für unseren Verkauf. In einer Timeline ist beispielsweise genau nachvollziehbar, wo ein Kontakt steht, der sich vom Lead zum Kunden entwickeln soll. Checklisten bieten Verkaufsunterstützung und als Geschäftsführer habe ich jederzeit alle Kennzahlen im Blick und kann proaktiv agieren.»

«Die Algra Group ist ein KMU mit den Ansprüchen eines Grossunternehmens. Mit SAP Business All-in-One und SAP Cloud for Customer haben wir heute ein ERP sowie ein CRM, das zu unseren Ressourcen passt und zugleich unsere Ansprüche nach höchster Qualität und Professionalität erfüllt. Wir sind sicher, dass SAP die Produkte kontinuierlich weiterentwickelt, sodass auch wir uns dynamisch vorwärtsbewegen können. Mit AGILITA haben wir zudem den idealen Partner an unserer Seite. Gemeinsam bilden wir ein sehr tatkräftiges Team!»

Dieter Matter, Chief Executive Officer, Algra Group



Bilder | Taurus Sports: <http://www.algra.ch/>

© 2015 SAP (Schweiz) AG. Alle Rechte vorbehalten.

Die Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP nicht gestattet. SAP übernimmt keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation, sie kann zudem von SAP jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden.

Die von SAP oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen. Keine der enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren. Insbesondere ist SAP in keiner Weise verpflichtet, die in dieser Publikation dargestellten Geschäftsabläufe zu verfolgen oder wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP. Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>.



The Best-Run Businesses Run SAP™