

itelligence entwickelt CRM-Lösung für Maschinenbauer Klingelberg

Frankfurt, 29.03.2001 - Um dem Ziel vollständiger Information an allen Stellen des Unternehmens näher zukommen - bis hin zur Vertriebsmannschaft beim Kunden vor Ort - beauftragte die Klingelberg Söhne GmbH den IT- und SAP-Spezialisten itelligence AG. Eine moderne CRM-Lösung auf SAP-Basis mit der Komponente „Mobile Sales“ sollte das Vorhaben umsetzen.

Die Auftraggeberin, Kernunternehmung der Klingelberg-Oerlikon-Gruppe, wird heute in sechster Generation von Diether Klingelberg geleitet, zugleich Vizepräsident von Europas größtem Maschinenbau-Verband VDMA. Das mittelständische Unternehmen behauptet eine weltführende Stellung in Segmenten wie Verzahnungsmaschinen, Verzahnungsmessgeräten oder Werkzeugschleifmaschinen. Mit Niederlassungen in Italien, Frankreich, Spanien, Belgien und Japan beschäftigt es 1.000 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von rund 285 Mio. DM.

Durch die CRM-Komponente Mobile Sales sollte insbesondere der Vertrieb – online mit dem SAP-System verbunden – permanent die vollständige Variantenvielfalt der komplexen Maschinen-Konfigurationen verfügbar haben. Zugleich sollten schnellstmögliche, automatische Auftragserfassung und Übergabe an die Innendienst-Abteilungen gewährleistet sein. Und somit die Durchlaufzeiten ebenso optimieren wie die Gesamtflexibilität der Organisation. „Opportunity-Management“, „Aktivitäten-Management“, „Variantenkonfiguration“ und Verkaufsbelegerstellung waren in dem Projekt entscheidende Eckpunkte einer vollständigen Einbindung sämtlicher Aktivitäten, Daten und Prozesse in das zentrale SAP-System. Mitarbeiter greifen jetzt auf alle Daten von Kunde, Auftrag, Angebot und Produktvarianten auf der neuesten SAP-Datenbank in Echtzeit zurück.

Bereits 1996 hatte Klingelberg die itelligence AG (damals SVC) beauftragt, SAP R/3 einzuführen. Über diese Zusammenarbeit und die hohe Maschinenbau-Branchenkompetenz hinaus war jetzt das besondere CRM-Know how der itelligence-Berater gefragt: „Nur durch mySAP CRM konnten wir den höchsten Grad an Integration des Vertriebs in den internen Informationsfluß mit SAP sicherstellen“, so Klaus Heider, Leiter Datenverarbeitung und Organisation bei Klingelberg. „Und da war itelligence für uns genau der richtige Partner“.

Dezember 2000 war der Auftrag ergangen. Jetzt, kaum vier Monate später, konnte das System bereits starten. Nach dem Sammeln erster Erfahrungen soll in zweiter Phase der Rollout auf alle Vertriebsstellen der Unternehmensgruppe erfolgen und das System durch weitere Service Management-Funktionen erweitert werden.

Die am Neuen Markt in Frankfurt notierte itelligence AG ging im Jahre 2000 aus dem Zusammenschluss des SAP-Dienstleisters SVC AG und des Hamburger Individual-Software-Spezialisten APCON AG hervor. Das Unternehmen hat 1400 Mitarbeiter in 19 Ländern mit insgesamt 43 Niederlassungen.

Kontakt:

Katrin Schlegel, itelligence AG, Tel.: 0521 914 48 74, katrin.schlegel@itelligence.de

Pressekontakt:
Haubrok Investor Relations GmbH
Kaistr. 8
D-40221 Düsseldorf
Telefon: 02 11/30 126-130
Telefax: 02 11/30 126-172
E-Mail: J.Lange@haubrok.de

itelligence AG
Gadderbaumer Straße 19
D-33602 Bielefeld
Telefon: 05 21/91 44 80
Telefax: 05 21/91 44 51
<http://www.itelligence-ag.de>