

MVV Energie

Näher am Kunden mit SAP

[07.08.2015] Mit dem Kunden-Management-System SAP CRM auf Basis der Datenbanktechnologie SAP HANA erhofft sich MVV Energie deutlich verbesserte Verkaufsprozesse.

MVV Energie hat das Kunden-Management-System SAP CRM powered by SAP HANA mit der Komponente für das Angebots- und Auftragsmanagement eingeführt. Mit der Implementierung wollte der Energieversorger nach eigenen Angaben die IT-Landschaft vereinfachen und die manuelle Datenerfassung verringern. Dazu wurden integrierte Workflows für die Verkaufsprozesse geschaffen und eine zentrale Datenbank für alle kundenbezogenen Informationen aufgebaut. Diese ermögliche nun umfassende Analysen, die MVV Energie in die Lage versetzen, den Kundenbedürfnissen besser zu entsprechen.

Der Produktivbetrieb startete im Jahr 2013. Wie der Mannheimer Energieversorger jetzt mitteilt, nutzen heute rund 150 Anwender das System. Laut MVV ist das SAP CRM die zentrale Anwendung für die Kundenbetreuer und Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens. Die SAP-CRM-Funktionen für das Angebots- und Auftragsmanagement im Verkauf seien optimal auf die Geschäftsabläufe des Unternehmens zugeschnitten. Durch die Konfigurationsfunktionen ließen sich neue Produkte schneller am Markt einführen. Die neuen Systeme auf Basis von SAP HANA ermöglichten zudem sekundenschnelle Analysen. MVV-Vertriebsvorstand Ralf Klöpfer sagt: „Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Energiemarkt. Mit SAP CRM powered by SAP HANA optimieren wir unsere Prozesse für das Verkaufsmanagement und stärken so die Effizienz. Gleichzeitig können wir die Kosten deutlich verringern und kundenspezifische Angebote entwickeln.“

(al)

Stichwörter: Informationstechnik, MVV Energie, SAP CRM