

Link: <https://www.computerwoche.de/a/einfuehrung-innerhalb-von-sechs-wochen,2493637>

Rapid Deployment bei VEKA

Einführung innerhalb von sechs Wochen

Datum: 13.09.2011

Autor(en): Andreas Schaffry

Der Fensterprofilhersteller VEKA hat SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) als Rapid-Deployment-Lösung binnen sehr kurzer Zeit eingeführt.

Die **VEKA**¹ AG stellt PVC-Profile als Halbzeuge für Fenster, Haus- und Schiebetüren her. Das weltweit agierende Unternehmen mit Hauptsitz im nordrhein-westfälischen Sendenhorst will künftig noch mehr Einblicke in seine **Kundenbeziehungen**² bekommen. Dazu war es nötig, die Vertriebsprozesse zu optimieren und für Vertriebsmitarbeiter einen besseren und schnelleren Zugriff auf die für sie relevanten Informationen zu schaffen.

CRM-Standardkomponenten sind vorkonfiguriert



VEKA-CIO Thomas Sauerland konnte SAP CRM als Rapid-Deployment-Lösung binnen 6 Wochen einführen und damit ein voll funktionsfähiges CRM-System aufbauen.

Foto: VEKA

Nach nur sechs Wochen standen bei VEKA alle wesentlichen **CRM**³-Funktionalitäten für den Vertrieb und das Marketing zur Verfügung. Möglich war dies, weil die Firma in Zusammenarbeit mit dem SAP-Partner **Unior**⁴ SAP Customer Relationship Management (**SAP CRM**⁵) als Rapid-Deployment-Lösung eingeführt hat.

Seit kurzem arbeiten die Mitarbeiter in Vertrieb und Marketing mit einem voll funktionsfähigen CRM-System. Es beinhaltet für den Vertrieb vorkonfigurierte Standardkomponenten für das Kunden-, Kontakt- und Aktivitätsmanagement, für die Groupware-Integration sowie für Besuchsberichte, Analysen und Reports. Hinzu kommen Funktionen für das Kampagnen- und das **Leadmanagement**⁶ im Marketing-Bereich.

"Als wir von den **Rapid-Deployment-Lösungen**⁷ der SAP erfuhren, war schnell klar, dass wir uns angesichts dieser Alternative nicht für ein herkömmliches CRM entscheiden würden, das wir erst frühestens sechs Monate später sinnvoll hätten nutzen können", erklärt Thomas Sauerland, CIO bei VEKA.

Funktionsumfang beliebig erweiterbar

Überzeugt hat IT-Leiter Sauerland auch die Flexibilität der **Rapid-Deployment**⁸-Lösung für SAP CRM. Trotz des festgelegten Funktionsumfangs lässt sich die Lösung an individuelle Anforderungen anpassen und erweitern wie auch problemlos mit anderen SAP-Lösungen integrieren.

Links im Artikel:

- ¹ <http://www.veka.de/>
 - ² <https://www.computerwoche.de/software/crm>
 - ³ <https://www.computerwoche.de/software/crm>
 - ⁴ <http://www.uniorg.de/>
 - ⁵ <https://www.computerwoche.de/subnet/sap/enterprise/1902164/>
 - ⁶ <https://www.computerwoche.de/software/crm/1933177/>
 - ⁷ <http://www.sap.com/germany/solutions/rds/index.epx>
 - ⁸ <https://www.computerwoche.de/software/erp/2354633/>
-