COMPUTERWOCHE
VOICE OF DIGITAL

Link: https://www.computerwoche.de/a/business-bydesign-statt-excel,2357081

Anthesis

Business ByDesign statt Excel

Datum: 17.11.2010
Autor(en): Andreas Schaffry

Die Anthesis GmbH hat mit dem CRM-Einstiegspaket von SAP Business ByDesign ihre Prozesse in Marketing und Vertrieb transparenter und effizienter gestaltet. Die Funktionen für das Kundenbeziehungsmanagement konnte das IT-Beratungshaus innerhalb von nur zwei Wochen einführen und produktiv setzen.

Die **Anthesis GmbH**[1] aus Ettlingen unterstützt Unternehmen bei der Optimierung ihrer strategischen und operativen Geschäftsprozesse. Die IT-Beratungsfirma ist dabei auf die Bereiche Archivierung, **Records-Management**[2] und **interaktive Formulare**[3] spezialisiert.

CRM mit SaaS von SAP in zwei Wochen

Nach einer Projektlaufzeit von nur zwei Wochen konnte das IT-Unternehmen das **CRM**[4]-Einstiegspaket von **SAP Business ByDesign**[5] produktiv in den Bereichen Marketing und Vertrieb nutzen. Seitdem hat Anthesis seine Kundenbeziehungen noch fester im Griff. Kunden und Interessenten profitieren von noch transparenteren und qualitativ besseren Abläufen im Vertrieb und bei der Beratung.

Der Grund: Kundenspezifische Daten werden nun in der **On-Demand**[6]-Lösung von SAP zentral erfasst. Das sorgt für einheitliche und aktuelle Kundeninformationen in Vertrieb und Marketing. Diese können die berechtigten Mitarbeiter mit wenigen Mausklicks abrufen und vollständig überblicken.

Da sich die CRM-Funktionen der **SaaS**[7]-Lösung einfach und komfortabel über einen gängigen Browser nutzen lassen, sind auch Außendienstmitarbeiter in der Lage praktisch jederzeit und von überall auf vertriebsrelevante Daten zuzugreifen. Einzige Voraussetzung ist eine funktionierende Internet-Verbindung.

On-Demand-Lösung um ERP erweitern

Mit den **SaaS**[8]-Funktionen für CRM von SAP hat die IT-Beratungsfirma ihre bisher auf Microsoft **Excel**[9] basierenden, individuellen Abläufe bei der Erfassung und Speicherung der Informationen von und über Kunden abgelöst. Künftig will man den Endanwendern auch **Analyse-Tools**[10] zur Auswertung der in SAP Business ByDesign gespeicherten Vertriebsinformationen an die Hand geben. Um den Funktionsumfang der On-Demand-Lösung zu erweitern plant das IT-Beratungshaus 2011 auch die Einführung des **ERP**[11]-Einstiegspakets.

Links im Artikel:

[1] **http://www.anthesis.de/de/profil**
[2] **https://www.computerwoche.de/software/erp/1937709/**
[3] **https://www.computerwoche.de/software/office-collaboration/596198/**
[4] **https://www.computerwoche.de/software/crm/**
[5] **http://www.sap.com/germany/sme/solutions/businessmanagement/businessbydesign/index.epx**
[6] **https://www.computerwoche.de/mittelstand/1935583/**

[7] **https://www.computerwoche.de/fileserver/idgwpcw/files/1846.pdf**
[8] **https://www.computerwoche.de/mittelstand/2354416/index4.html**
[9] **https://www.computerwoche.de/software/crm/1908362/**
[10] **https://www.computerwoche.de/software/bi-ecm/2354800/**
[11] **https://www.computerwoche.de/software/erp**

IDG Tech Media GmbH
Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.