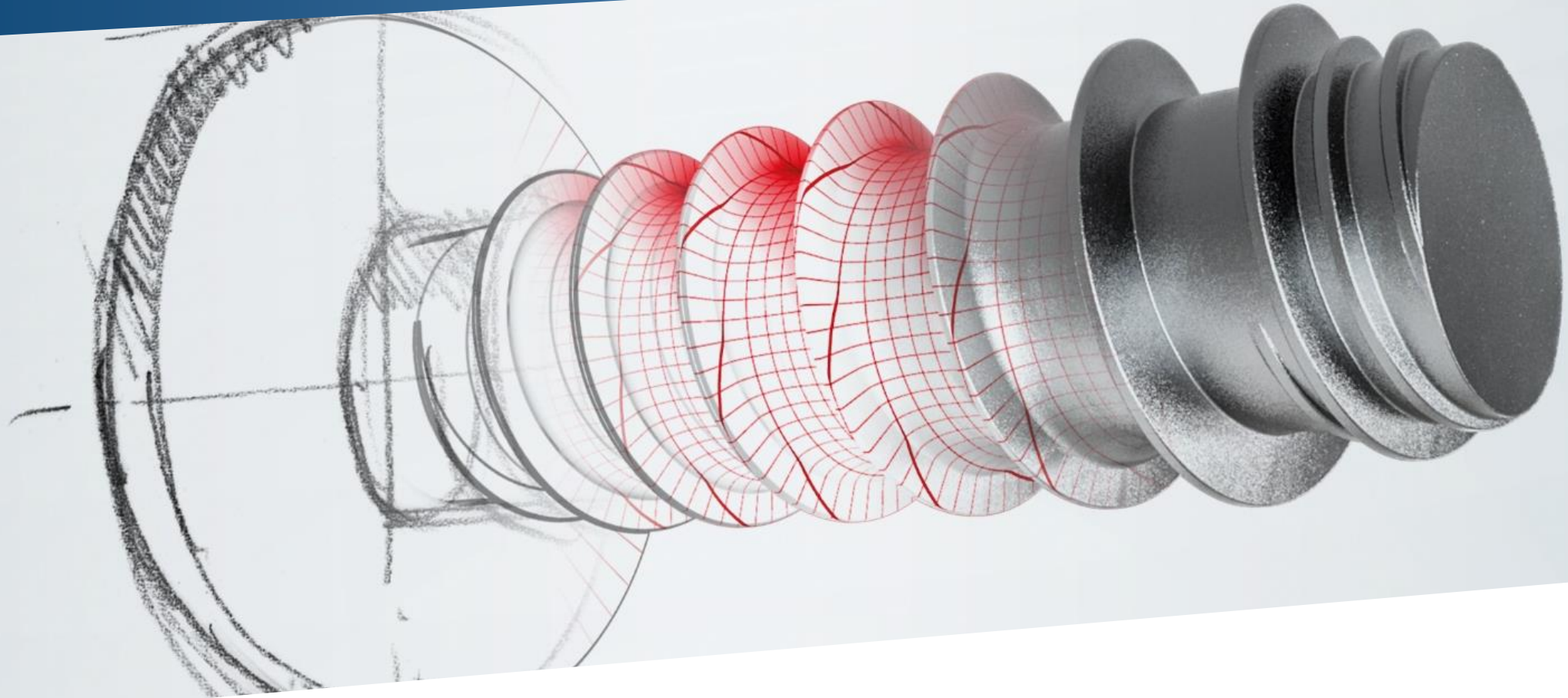


# WIE WERDEN KUNDENINFORMATIONEN TRANSPARENT UND AUF KNOPFDRUCK GLOBAL UND MOBIL VERFÜGBAR?

**UNIORG**



**EJOT**<sup>®</sup>

Baustein auf dem Weg zur vollständigen Digitalisierung des Unternehmens:  
Strategische Entscheidung für die SAP<sup>®</sup> Sales Cloud

# Optimal betreute Kunden und maximale Effektivität durch enge Verzahnung von Marketing, Vertrieb und Service

UNIORG

EJOT - mittelständische Unternehmensgruppe und Spezialist der Verbindungstechnik - bietet seinen Kunden eine breite Palette innovativer Verbindungselemente für Industrie, Automotive sowie Befestigungslösungen für das Baugewerbe.

Mit mehr als 3.500 Mitarbeitern in 33 Landesgesellschaften erarbeitet EJOT partnerschaftlich mit seinen Kunden Lösungen für deren Füge- und Befestigungsprobleme. Dabei wird das Unternehmen davon geleitet, durch die Verwendung „intelligenter“ EJOT Produkte die Qualität der Verbindung sicherzustellen und die Systemkosten der Verbindung zu senken.

Mit der Zeit wurde das Geschäftsfeld immer breiter und die Prozesse globaler und komplexer. Im Rahmen der kompletten Digitalisierung des Unternehmens suchte EJOT daher eine Lösung, um Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse in idealer Weise abbilden und nutzbar machen zu können. So fiel die Entscheidung mit der SAP® Sales Cloud auf eine mobil einsetzbare Vertriebssoftware, die die Arbeitsabläufe der Mitarbeiter optimiert und so mehr Potential schafft für die gemeinsame Lösungsfindung mit dem Kunden.

**EJOT**<sup>®</sup>



„Sämtliche Interaktionen mit unseren Kunden erfolgen nun sehr zeitnah und werden für eine 360° Sicht harmonisiert aus integrierten Systemen bezogen. Insbesondere die mobile Nutzung ermöglicht sehr kurze Reaktionszeiten.“

Patrick Mueller, SAP Anwendungsbetreuer / Ausbildungskoordinator IT  
EJOT Holding GmbH & Co. KG

## Mit der SAP® Sales Cloud als mobil einsetzbare Vertriebssoftware die Arbeitsabläufe der Mitarbeiter optimieren und so mehr Potential schaffen für die gemeinsame Lösungsfindung mit dem Kunden

- Strategische Entscheidung zugunsten einer Cloud Lösung
- Bidirektionale Integration in CRM on premise für einen sukzessiven Umstieg in die Cloud-Welt für
  - Kundendaten
  - Aktivitäten und Besuche sowie Leads
- Nutzung aller Marketing Funktionen
- Mitarbeiter sind zufrieden und haben nun eine zentrale Quelle für alle vertriebsrelevanten Daten
- Außendienstmitarbeiter greifen auch mobil auf Kundenhistorie zu und erfassen Besuchsberichte papierlos
- Mehr Zeit für Beratung durch größere Effektivität
- Erweiterung der Lösung um kundenspezifische Anwendungen
- Künftig lückenlose Nutzung durch gruppenweite Roll Outs



Branche:

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter:

3.500

Lösungen und Services:

SAP Sales Cloud & SAP  
CPI

## Herausforderung

- Harmonisierung der Prozesse für Marketing, Vertrieb und Service
- Schaffung einer zentralen Datenbasis
- Hybride Integration mit SAP CRM on premise

## Lösungen

- Wegfall von Medienbrüchen durch Single Source of Truth
- Mobile Nutzung (on- und offline)
- Baustein auf dem Weg zu vollständig digitalen End-to-End Prozessen

## Vorteile

- Umfassendes Kundenwissen und deutlich kürzere Antwortzeiten
- Mobilität für die Außendienstmitarbeiter auf den Baustellen
- Höhere Produktivität der Fachabteilungen

## Rebecca Schmidt

Sales UNIORG Group

r.schmidt@uniorg.de

+49 231 9497 - 0

[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)



## Über UNIORG

Seit mehr als 45 Jahren unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNIORG Gruppe persönlich ein.

Lissaboner Allee 6-8 ■ 44269 Dortmund ■ E-Mail: [info@uniorg.de](mailto:info@uniorg.de) ■ [www.uniorg.de](http://www.uniorg.de)



Die Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch UNIORG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Einige von der UNIORG und deren Vertriebspartnern vertriebene Softwareprodukte können Softwarekomponenten umfassen, die Eigentum anderer Softwarehersteller sind. Die in diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von UNIORG. Dieses Dokument unterliegt keiner Vereinbarung mit UNIORG. Dieses Dokument enthält ggf. nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Produktfunktionen und ist für UNIORG nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. UNIORG übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. UNIORG garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

UNIORG übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle, indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von UNIORG. UNIORG unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.