

# WIE GEWINNT EIN UNTERNEHMEN MIT INNOVATIVSTEN PRODUKTEN UND DIGITALEN LÖSUNGEN MAXIMALE KUNDENORIENTIERUNG?

**UNIORG**



# Hybride und bi-direktionale Integration der SAP Sales Cloud im Konzern

Die GEALAN Unternehmensgruppe gehört zu den führenden Herstellern von Kunststoffprofilen für Fenster und Türen in Europa und ist Teil der VEKA Gruppe. Die Profile werden im eigenen Haus entwickelt, produziert und vertrieben. Auf dieser Basis werden Fenster, Türen und moderne Schiebe-Lösungen auffällig schön, ausgesprochen stabil sowie besonders sicher gemacht und mit Top-Wärmedämmwerten ausgestattet.

Als innovativer Systemgeber für Kunststoff-Fenster- und Türprofile bietet GEALAN seinen Partnern außerdem umfassende Dienstleistungen an. Intelligente Tools vereinfachen Planungen und Ausschreibungen. Schulungen und Seminare bringen Partner auf den neuesten Stand in Sachen GEALAN-Lösungen.

Das breite Geschäftsfeld sowie immer globaler und komplexer werdende Prozesse erforderten im Rahmen der weiteren Digitalisierung der GEALAN Fenster-System GmbH eine Lösung, die Außendienst und Vertriebsinnendienst in idealer Weise unterstützt. Nach einer übersichtlichen Einführungszeit der SAP® Sales Cloud von nur drei Monaten konnten erste deutliche Optimierungen im Kundenservice erzielt werden. Eine topaktuelle Datenbasis ist Ausgangspunkt für den Vertrieb beim Managen von Kundenbeziehungen.



„Unsere Vision ist mit den innovativsten Produkten, Profiloberflächen und digitalen Lösungen Menschen zu begeistern, Trends in der Industrie zu setzen und den Rahmen für die Welt der Fenster zu definieren. Die SAP Sales Cloud unterstützt uns nun dank der harmonisierten Prozesse in Vertrieb und Service unsere Vision zu verwirklichen.“

Ivica Maurović, Geschäftsführer,  
GEALAN Fenster-System GmbH

## Mit der SAP® Sales Cloud Vertrieb und Kundenservice optimieren und so flächendeckend auch in allen Auslandsniederlassungen mehr Potential schaffen für innovativste Lösungen gemeinsam mit Kunden und Interessenten

- Strategische Entscheidung zugunsten einer Cloud Lösung
- Hybride, bi-direktionale Integration von SAP Sales Cloud und SAP CRM sowie von SAP ERP
- Ablösung der in Lotus Notes programmierten Altlösung für Außendienst und Vertriebsinnendienst
- Implementierung des Ticketmanagements zur Unterstützung des Kundenservice und besseren Kommunikation mit Kunden und Interessenten
- Nutzung von Besuchen, Aktivitäten, Opportunities, Kampagnenmanagement, Integrationen zur Telefonanlage (CTI), zum SAP BI und der Homepage
- Höhere Effektivität und Mitarbeiterzufriedenheit dank zentraler Quelle für alle vertriebsrelevanten Daten
- Unterstützung des Vertriebsprojekts ‚Sales Excellence‘ durch Prozessunterstützung mit dem Ziel der positiven Kundenentwicklung und Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Roll Outs in Auslandsniederlassungen für die flächendeckende Nutzung



Branche:

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter:

> 1.400

Lösungen und Services:

SAP Sales Cloud

## Herausforderung

- Optimierung der Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service
- Hybride Integration mit SAP CRM on premise
- Schaffung einer zentralen Datenquelle für GEALAN und VEKA

## Lösungen

- Single Source of Truth ohne Medienbrüche
- Mobile Nutzung (on- und offline)
- Baustein auf dem Weg zu vollständig digitalen End-to-End Prozessen

## Vorteile

- Kurze Einführungszeit von nur 3 Monaten
- Umfassendes Kundenwissen und verbesserte Kommunikation mit Interessenten
- Mobilität für Außendienstmitarbeiter
- Höhere Produktivität in den Fachabteilungen
- Analysen und verbesserte Auswertbarkeit des Systems

## Marco Stepka

Head of Business Development UNIORG Cloud Services

[m.stepka@uniorg.de](mailto:m.stepka@uniorg.de)

+49 231 9497 - 0

<https://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.