

UNIORG



GEALAN
INNOVATION MIT SYSTEM

DER KUNDE

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.

GEALAN FENSTER-SYSTEM GMBH

DAS PROJEKT

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.

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 besserer 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

HERAUSFORDERUNGEN

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

HIGHLIGHTS

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

BUSINESS BENEFITS

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

„Unsere Vision ist mit den innovativsten Produkten, Profilerflächen 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



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Sales Cloud

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

> 1.400 MA



IHR KONTAKT

Marco Stepka
Head of Business Development
UNIORG Cloud Services
m.stepka@uniorg.de
+49 231 9497 - 0

[LinkedIn](#)