



ORACLE®

axelion >>
IT & CONSULTING



ERP und CRM für Unternehmen in der Branche Maschinen- und Anlagenbau



Die neuen Herausforderungen nutzen

Die weltweite Vernetzung von Lieferanten, Produktion, Kunden und Mitbewerbern erhöht die Komplexität – und auch die Einsparungspotenziale – der Projektgeschäfte. Moderne Medien und globale Präsenz der Akteure vereinfachen den Überblick über das Angebot.

Diese Situation stellt Unternehmen im Bereich Maschinen- und Anlagenbau vor veränderte Herausforderungen und stellt sie zugleich vor neue Chancen. Mit effizienten CRM-Lösungen (Customer Relationship Management) in Verbindung mit einem leistungsfähigen ERP-System (Enterprise Resource Planning) geht eine effektive Kundengewinnung und -betreuung mit einem strukturierten Projektmanagement Hand in Hand.

Kostendruck und sinkende Gewinnmargen stehen steigenden Kundenansprüchen gegenüber. Eine auf die Bedürfnisse des individuellen Unternehmens zugeschnittene Kombination von Software-Lösungen kann erheblich dazu beitragen, die mit diesen Rahmenbedingungen verbundenen unternehmerischen Anforderungen zu meistern.

Service und reibungslose Projektabläufe werden immer mehr zu wesentlichen Qualitätsmerkmalen. Wer diesen Ansprüchen nicht gerecht wird, verliert mittel- und langfristige Erfolgspotenziale.

Die Kundenstruktur im Anlagen- und Maschinenbau verlangt eine besonders umfassende Betreuung. Jeder Kunde bedeutet großes Auftragsvolumen und -potenzial.

Während die technologisch führenden CRM-Systeme beste Möglichkeiten zur effektiven Kundenbetreuung bieten, gewährleisten die leistungsfähigsten ERP-Systeme die Sicherung der optimalen Produkt- und Service-Qualität. Zusammen im Einsatz gestalten maßgeschneiderte Software-Lösungen Unternehmensprozesse effektiver. Das Unternehmen wächst mit den Lösungen.



Lösungen für neue Anforderungen

Ein abgestimmtes Zusammenwirken von CRM- und ERP-Systemen verbindet professionelles Kundenmanagement mit erfolgreichem Produkt- und Servicemanagement.

Die vielfach bewährten und marktführenden CRM- und ERP-Systeme von Oracle wurden zusammen mit Oracle-Partnern für die Branche Maschinen- und Anlagenbau entwickelt. Der Implementierung im Unternehmen geht eine Analyse der ganz spezifischen Anforderungen voran. Die eingesetzte Software-Lösung ist letztendlich Maßarbeit.

Die Einführung von CRM- und ERP-Systemen von Oracle orientiert sich an bereits eingesetzter Unternehmens-Software. Die Systeme Siebel CRM und JD Edwards EnterpriseOne zeichnen sich durch SOA (serviceorientierte Architektur) aus und sind auf die leichte Integrierbarkeit in unterschiedliche IT-Infrastrukturen ausgerichtet.

Die Systeme sind modular aufgebaut. Dies erlaubt ein Höchstmaß an Unternehmens- und Prozessorientierung und senkt die IT-Kosten.

Durch die Nutzung der strukturiert erfassten Informationen lässt sich die Qualität der Kundenbetreuung für ein effektives Marketing und zur Weiterentwicklung von Produkten und Service deutlich steigern.

Auf der Gewinnerseite

Die Einführung von CRM- und ERP-Systemen kostet Geld. Diese nicht einzuführen, kostet mehr Geld. Diese gemeinsam einzuführen spart Geld.

Sinnvolle Datenerfassung führt zu aussagekräftigen Analysen



Marketing

Schon auf dem Weg zur Kundengewinnung unterstützt Sie eine Siebel CRM-Lösung mit einer Vielzahl wirkungsvoller Funktionen. Eine zentrale und übersichtliche Verwaltung der Kundenhistorie macht es deutlich leichter, ein einheitliches Erscheinungsbild gegenüber Kunden zu erzeugen.

Eine verbundene JD Edwards EnterpriseOne ERP-Anwendung strukturiert und steuert die internen Prozesse und erhöht die Qualität der Projektabwicklung erheblich. Mit der dargestellten Kompetenz schaffen Sie Vertrauen und erhöhen die Kundenbindung.

Übersichtliche Darstellungen der Kunden und ihrer Geschäftsvorfälle zeigen Schwachstellen und Potenziale, von denen sich Marketingmaßnahmen ableiten lassen. Ertragreiches Cross- und Up-Selling können Sie ganz gezielt umsetzen.

Managen Sie Events und ganze Kampagnen durch eine übersichtliche Verknüpfung der betroffenen Stellen. Sprechen Sie Ihre Kunden zur Einführung neuer Produkte ganz gezielt an. Generieren Sie mit einem sinnvollen Empfehlungsmanagement neue Kunden. Wie der aktuelle Stand der Marketingressourcen ist, können Sie jederzeit einsehen.

Rückblickende Auswertungen der gesammelten Informationen erlauben Ihnen die Wirkung von Marketingmaßnahmen zu bewerten. Eine systematische Erfassung und Verarbeitung von Kundenfeedback unterstützt die Weiterentwicklung Ihrer Services und Produkte. Analysen ermöglichen dezidierte Aussagen, welche Kunden zu betreuen sich lohnt - und welche nicht.

Effektiver geht Kunden(rück)gewinnung und -bindung einfach nicht. Zusammenarbeit für größere Kundenzufriedenheit.

Sinnvolle Datenerfassung führt zu aussagekräftigen Analysen



Vertrieb und After Sales Service

Insbesondere im Vertrieb macht sich die gemeinsame Verwendung der CRM- und ERP-Systeme von Oracle bezahlt. Die Systeme steuern die Kontaktaufnahme abhängig von der Zielgruppe und Verfügbarkeit. Eine Verknüpfungen aufzeigende Software im Hintergrund erleichtert Mitarbeitern gegenüber dem Gesprächspartner professionell aufzutreten. Sie sehen auf einen Blick was bisher mit welchem Kollegen besprochen wurde – ganz ohne umständliche und zeitraubende Rückfragen.

Eine optimal zusammenwirkende Kombination von CRM- und ERP-Lösung steigert die Effektivität der Angebots- und Auftragsabwicklung, wie Kostenvoranschläge, Auftrags- und Projektabrechnung etc. Nutzen Sie die schnellen Reaktionszeiten und eine qualitative Zusammenarbeit für größere Kundenzufriedenheit.

Eine gezielte Auswertung Ihrer Kundendaten ermöglicht umfangreiche Vertriebsanalysen und -prognosen. So können Sie u. a. die Qualität Ihres Service und die Kosten der Kommunikationskanäle mit Zahlen belegen.

After Sales Service

Im Maschinen- und Anlagenbau sind Kunden und Produkte häufig noch lange nach der Auslieferung zu betreuen. Dazu gehört u. a. Vor-Ort-Service, Werkstatt-, Ersatzteil-, Fern- und Softwarepflege – nicht zu vergessen der Verwaltungsaufwand für diese Leistungen.

Nutzen Sie die Möglichkeiten eines CRM-Systems für eine effektive Kundenbetreuung und Service-Steuerung. Eine Kundenbetreuung, die nicht passiv verwaltet und wartet bis Kunden sich mit Fragen melden. Nutzen Sie die Software für eine aktive Betreuung, z.B. zielgerichtetes Cross- und Up-Selling.

Software, Beratung, Implementierung und Betreuung für höchste Ansprüche – Ein perfektes Team

Das Zusammenwirken von drei erfolgreichen Partnern sichert Ihrem Unternehmen den maximal möglichen Erfolg bei der Analyse der Rahmenbedingungen, bei der Evaluierung und dem Design der optimal einzusetzenden Systeme, der Implementierung und dem anschließenden Betrieb der auf Sie zugeschnittenen Lösungen.

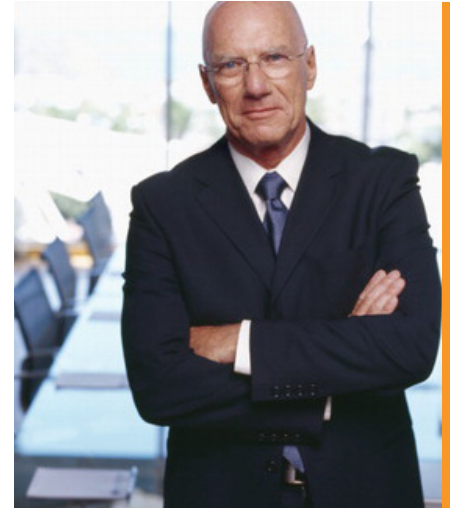
ORACLE®

Auf Informationen kommt es an! Oracle befasst sich mit Informationen – dem Verwalten, dem Nutzen, dem Weitergeben und dem Schützen von Informationen. Seit fast drei Jahrzehnten bietet Oracle, eines der größten Unternehmen für Geschäftssoftware weltweit, Unternehmen und anderen Organisationen Software und Dienstleistungen an, mit denen diese aktuelle und präzise Informationen aus ihren Systemen gewinnen können.

Heute verlassen sich immer mehr Behörden und Unternehmen auf der ganzen Welt auf Oracle, wenn es darum geht, relevante Informationen zu gewinnen und effizient zu nutzen. Nur Oracle bietet Unternehmenslösungen für alle Unternehmensbereiche – Datenbank, Middleware, Business Intelligence, Geschäftsanwendungen und Kommunikation – und unterstützt Unternehmen so dabei, Ergebnisse auf der Grundlage präziser Daten im Hinblick auf fortlaufende Verbesserungen zu bewerten und gegenüber allen Beteiligten einheitlich aufzutreten.

Die von Oracle entwickelte Unternehmensplattform der nächsten Generation – Fusion – ist darauf ausgelegt, die graduelle Umstellung auf eine leistungsstarke, flexible und serviceorientierte IT-Infrastruktur ohne die üblichen Betriebsstörungen zu bewältigen, die bei einem Plattform-Upgrade zu erwarten sind. Die gesamte Produktpalette basiert auf den leistungsfähigen Fusion-Designprinzipien und standardisiert die Prioritäten und Verfahren der IT-Strategie im Unternehmen, was erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen ermöglicht.

Mehr als die Hälfte aller Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus weltweit nutzen Oracle-Anwendungen.



Axelion ist Ihr Partner für Prozess- und Datenintegration mit Oracle JD Edwards EnterpriseOne und World. Wir beraten Sie von der Geschäftsprozessanalyse über die umfassende Projektbetreuung und Softwareeinführung bis hin zum technischen und betriebswirtschaftlichen Support.

Unsere Philosophie, unseren Kunden nahe zu sein, bedeutet für uns vor allem Nähe zu Ihrem alltäglichen Umfeld, zu Ihren Geschäftsprozessen, zu den Anforderungen Ihrer Fachabteilungen und Mitarbeiter sowie das Verständnis für Ihre Kunden und Lieferanten. Diese Philosophie verfolgen wir national wie international: gemeinsam mit unseren Kunden in ganz Europa.

Hierdurch verbinden wir nationale Anforderungen mit zunehmender Internationalisierung und sind auch bei grenzübergreifenden Projekten stets für Sie präsent - mit einem einheitlichen, länderübergreifenden Projektmanagement.

Mehrwert durch effiziente Prozesse.

Erfolgreiche Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau wissen um den Mehrwert, den die Qualität Ihrer IT-Prozesse im Unternehmen und der kompletten Supply Chain mit sich bringt.

Wir unterstützen Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau bei der Umsetzung zukunftsweisender IT-Konzepte mit unserer langjährigen Branchenerfahrung. Wir schaffen Lösungen und sorgen für nachhaltige und messbare Erfolge.

Nur wer den kontinuierlichen Wandel proaktiv betreibt und rechtzeitig handelt wird auch für die Zukunft seine Wettbewerbsfähigkeit sichern und stärken. Axelion kennt die Anforderungen im Maschinen- und Anlagenbau aus zahlreichen erfolgreich abgeschlossenen Projekten. Zu unseren Referenzen gehören Internorm International GmbH, Ferromatik Milacron Maschinenbau GmbH, Parker Hannifin GmbH & Co. KG.



Als Oracle Certified Partner ist axelion einer der führenden Oracle JD Edwards Berater in Deutschland. Axelion unterstützt Sie im Oracle-Umfeld in den Bereichen Lizenzierung, Consulting, Training und Realisierung.



Kundenzufriedenheit steht im Mittelpunkt der Projekte und Lösungen der CIO Solutions GmbH. Das deutsche IT-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in Berlin und einem Büro in Frankfurt am Main bietet Kunden der verschiedensten Branchen und Organisationen der öffentlichen Verwaltung ein umfassendes Leistungsportfolio in den Themenbereichen Customer Relationship Management (CRM) und IT-Security.

Das Team des 2002 gegründeten Unternehmens versteht sich als Partner seiner Kunden, für die und mit denen es Konzepte entwickelt und Lösungen realisiert. Rund um Beratung, Entwicklung, Implementierung und Betreuung bietet CIO Solutions ein breites, kundenorientiertes Dienstleistungsspektrum.

CIO Solutions ist Oracle Certified Partner und zählt zu den renommiertesten CRM-Dienstleistungsunternehmen in Deutschland.

Das CRM-Team besteht aus erfahrenen und durch den Hersteller zertifizierten Beratern. Wir arbeiten seit Gründung unseres Unternehmens in erfolgreicher Partnerschaft mit dem Softwarehersteller Oracle-Siebel und bieten Ihnen den kompletten Lebenszyklus einer CRM Applikation aus einer Hand.

Das können Sie von uns erwarten:

- Kauf oder Leasing von Software-Lizenzen
- Analyse Ihrer momentanen Prozesse und der Umgebung
- Design und Implementierung
- Qualitätssicherung und Projektleitung
- Betrieb und Wartung

Zu den Kunden unseres Hauses zählen unter anderem Bayer CropScience, BMW Bank, DekaBank, Deutsche Krebsgesellschaft e. V., Erdgas Südsachsen, Hottinger Baldwin Messtechnik (HBM), Lufthansa Cargo, Loyalty Partner – Payback und Vattenfall.



Als Oracle Certified Partner ist CIO Solutions eines der führenden Siebel CRM Beratungsunternehmen in Deutschland. CIO Solutions unterstützt Sie im Oracle-Siebel-Umfeld in den Bereichen Evaluierung, Beratung, Lizenzierung, Anpassung, Implementierung, Training, Betrieb und Wartung.

Zufriedene Kunden sprechen für unsere Kompetenz, unser Engagement und unsere Leistung:



Kontakt:

axelion GmbH
Heilwigstrasse 88
D - 20249 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 278 835 - 20
Fax: +49 (0) 40 / 278 835 - 30

CIO Solutions GmbH
Alt-Moabit 96a
D - 10559 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 345 066 - 0
Fax: +49 (0) 30 / 345 066 - 21



„Unsere Zusammenarbeit mit CIO Solutions im CRM-Umfeld hat nicht umsonst ihren fünften Geburtstag gefeiert:

Kompetent, zuverlässig und konstruktiv - so sind wir gemeinsam erfolgreich.“

*Silke Lehnhardt, Vice President Information Management,
LufthansaCargo AG, Frankfurt am Main*

„Das Team von CIO hat ein hohes Maß an Kompetenz, Engagement und Flexibilität bewiesen - kurz: vorbildlich!“

*Günter Kittel, IT-Leiter,
Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH (HBM), Darmstadt*

„Die für uns entscheidenden Erfolgsfaktoren lagen in der Kompetenz, Erfahrung, Leistungsfähigkeit und Flexibilität des Teams von CIO Solutions.“

Dr. Reiner Wolf, Leiter IT, Erdgas Südsachsen GmbH, Chemnitz.

„Die CIO Solutions GmbH wurde durch die ausgezeichnete Qualifikation und die hohe Professionalität der eingesetzten Berater wesentlicher Schlüssel zum Erfolg unseres CRM-Gesamtprojekts.“

Timo Salzsieder, Mitglied der Loyalty Partner Geschäftsleitung, München.