

## Pressemitteilung

### Die perfekte Naht: die awisto SAP-Schnittstelle für Microsoft Dynamics™ CRM

Stuttgart, 19. Juli 2011 – Die Handelslösung der awisto business solutions GmbH ist durch eine SAP-Schnittstelle fit für den Einsatz neben SAP.

Dies war auch die Kernanforderung des Unternehmens Amann & Söhne GmbH & Co. KG als dieses sich auf die Suche nach einem neuen releasefähigen und mehrsprachigen CRM-System machte. Die Handelslösung von awisto zeigte sich hier als strategisch geeignetes und transparentes Produkt, um neben dem bestehenden SAP-System des Kunden eingeführt zu werden. „Ziel war es eine elektronische Kundenakte zu haben, in der jeder, der mit Kunden in Kontakt steht, die Vertriebsaktivitäten dokumentiert. So bekommt man schnell einen Überblick über den Status Quo beim Kunden“, berichtet Michael Vollmer, Verkaufsleiter Europa bei Amann & Söhne.

Der Schulungsaufwand ist sehr gering, da die Mitarbeiter das System aus der gewohnten Outlookoberfläche heraus intuitiv bedienen können. Im SAP-System selbst müssen die Mitarbeiter gar nicht mehr geschult werden, da das CRM-System über die enthaltene Schnittstelle alle relevanten Daten mit dem SAP-System synchronisiert.

Sogar im SAP-System generierte PDFs werden an das CRM-System weitergegeben. Durch die awisto OfficeIntegration lassen sich darüber hinaus im CRM-System Dokumente, wie Besuchsberichte und Kundenstammbblätter auf Knopfdruck als PDF generieren und als E-Mailanhang versenden. „Das spart Zeit und Aufwand“, bestätigt Günter Groh, CRM-Projektleiter bei Amann & Söhne.

Zur Zeit wird das System von 55 Vertriebsmitarbeitern in Deutschland und Mitarbeitern in Österreich, Polen, Rumänien und den Niederlanden eingesetzt. Tagtäglich werden seither die Kundendaten zwischen den Systemen synchronisiert und stehen im CRM-System zur Verfügung. „Das System dient nicht nur als weltweite Vertriebsplattform. Durch die zusätzliche Übernahme von Kundenumsätzen, Preiskonditionen und Wettbewerbsinformationen ist eine schnellere Entscheidungsfindung bei vertriebsstrategischen Überlegungen möglich“, erläutert Kaj Mähner, Projektleiter und Geschäftsführer bei awisto business solutions, die Details.

In naher Zukunft soll die weltweite Einführung und mit dem neuen CRM-Release 2011 eine Anbindung an SharePoint erfolgen. Der vollständige Referenzbericht zum Projekt steht für weitere Informationen unter [www.awisto.de](http://www.awisto.de) bereit.

## Über awisto

Die awisto business solutions GmbH wurde 2004 gemeinsam von Ingolf Blocher, Markus Kling und Kaj Mähner als CRM Beratungs- und Softwarehaus gegründet. Sie ist auf die Umsetzung und Einführung von CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM im Mittelstand spezialisiert. Neben individuell zugeschnittenen Lösungen gehören zum awisto Portfolio die awisto Branchenlösungen für die Bereiche IT & Softwareunternehmen und Medizintechnik und Pharma. Ergänzt werden diese durch die awisto Businesslösungen für Dienstleistung, Industrie und Handel & Vertrieb. Die awisto Add-ons erweitern die Funktionalität von Microsoft Dynamics™ CRM. Die awisto business solutions GmbH ist Microsoft Goldkompetenzpartner für Dynamics™ CRM.

## Kontakt

awisto business solutions GmbH  
Miriam Schäuble  
Tel: +49 (711) 6204374-0  
[presse@awisto.de](mailto:presse@awisto.de)  
[www.awisto.de](http://www.awisto.de)