

Dem Wettbewerb einen Schritt voraus – Customer Relationship Management mit SAP HANA

01.03.2013, 16:08 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants GmbH*



Ein integriertes CRM für alle Vertriebsprozesse

Energieversorger stehen vor großen Herausforderungen: staatliche Regulierungsmaßnahmen, wechselnde Marktbedürfnisse, ein immer aktiverer Wettbewerb und damit einhergehender erhöhter Kostendruck bestimmen das tägliche Geschäft. Gerade in Bezug auf Kundenmanagement und Vertrieb setzt dies eine schnelle Reaktionsfähigkeit voraus. Kundenwünsche können nur dann erkannt und effizient, sowie kundenorientiert erfüllt werden, wenn die notwendigen Informationen frühzeitig bekannt sind. Aussagekräftige Markt- und Kundendaten bilden dabei eine essenzielle Grundlage für strategische als auch operative Zielsetzungen und Realisierungen. Doch nicht nur die Kenntnis über diese Daten allein, sondern die richtige Positionierung im Marketing, Vertrieb und Kundenservice schaffen dem Unternehmen deutliche Mehrwerte.

Die Berater der Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants betreuen seit vielen Jahren führende Energieversorger erfolgreich bei der Schaffung dieser Mehrwerte durch die maßgebliche Steuerung und Unterstützung der Optimierung der Vertriebsprozesse, von der Konzeptphase bis zur schlussendlichen Anwendung dieser Prozesse im operativen Geschäft, unterstützt durch die Einführung eines geeigneten CRM-Systems (Customer Relationship Management), seit einigen Monaten auch auf der Basis von SAP HANA. Das Ziel ist, die Prozesse im B2B Umfeld vom ersten Kundenkontakt bis zur Abrechnung in einem CRM Konzept zu definieren und umzusetzen. Dabei legt Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants einen besonderen Fokus darauf, dass nicht nur Teilprozesse betrachtet werden, sondern alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette analysiert, optimiert und entsprechend in einem individuell ausgeprägtem CRM System abgebildet werden. Die stetige Prozesskoordination und deren Qualitätssicherung ist dabei ein fortlaufender Prozess.

Das CRM System bildet in diesem Prozessflow die Basis und wird derart in die bestehende Systemlandschaft integriert, dass neben der teilweise automatisierten Kalkulation auch weitere Folgeprozesse aus dem SAP CRM System heraus

angestoßen werden können. Darüber hinaus verspricht die SAP durch das CRM System auf Basis HANA einen erheblichen Vorteil: Zunehmende Daten-mengen werden direkt auf dem Arbeits-speicher zwischengespeichert und sind daher blitzschnell abrufbar. Eine mobile Anwendung rundet den Mehrwert ab: Der Außendienstmitarbeiter kann vor Ort bei dem Kunden, gesteuert von seinem iPad, in real time hohe Daten-mengen wie u.a. Lastgänge aus dem CRM System abrufen und so effizientere und zielführendere Gespräche individuell an den Bedürfnissen des Kunden führen. Dies ermöglicht eine schnellere Reaktion auf Markt- und Kundenbedürfnisse und steigert erheblich die Prozesseffizienz als auch die Potenziale für den Vertrieb gegenüber dem Wettbewerb.

Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants verbinden ingenieurwissenschaftliches Know-How mit methodischen Fachwissen und verwenden dieses zur Unterstützung des Kunden bei der Erreichung seiner Ziele: ein kontinuierliches und wertorientiertes Wachstum mit zielgerichteten Kundenlösungen und Services im Rahmen der Energielieferung. Dieses Branchen Know-How zusammen mit den Erfahrungen zu SAP CRM Systemen auf Basis HANA, als auch diversen Kalkulationssystemen nutzen unsere Berater, um die Wettbewerbs-fähigkeit des Kunden im Energiemarkt nachhaltig zu sichern, Potenziale zu nutzen und fest im Markt zu positionieren. Dabei ist uns besonders wichtig, dem Kunden keine Standardlösungen anzubieten, sondern individuelle Potenziale zu ermitteln, zu nutzen und kontinuierlich auszubauen.

Gerne informieren wir Sie detaillierter zu einer Integration eines CRM angepasst auf Ihre ganz individuellen Vertriebsprozesse! Fordern Sie uns!

Portrait

Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants GmbH stehen für innovative Beratung für den liberalisierten Energiemarkt, basieren auf langjährigen Erfahrungen und Know-How aus Wissenschaft und Praxis in der Energiewirtschaft.

Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt in der Beratung der verschiedenen Marktrolle in einem immer komplexer werdenden Energiemarkt. Neben der strategisch-konzeptionellen Beratung wird die praktische Unterstützung bei der operativen Umsetzung der beratenden Themen in validen Projekten vorangetrieben.

News-ID: 702182 • Views: 880 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/702182/Dem-Wettbewerb-einen-Schritt-voraus-Customer-Relationship-Management-mit-SAP-HANA.html>