

Schütz mit SAP CRM 7.0 live

Mannheim, 11.02.10 – Schütz GmbH & Co. KG mit Sitz in Selters hat erfolgreich das Upgrade von SAP CRM 4.1. SPX auf SAP CRM 7.0 mit Unterstützung des CRM-Beratungsunternehmens movento realisiert.

Schütz GmbH & Co. KG produziert Transportverpackungssysteme, Zulieferprodukte für die Luftfahrt-Industrie sowie Systeme für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik. Der Release-Wechsel bei Schütz umfasste das technische Upgrade des SAP CRM Sales-Szenarios mit serverseitiger Groupware-Integration und Datenmigration. Das Projekt beinhaltete auch die Übernahme der bestehenden Erweiterungen in das neue System. Zur modifikationsfreien Übernahme des Berechtigungskonzepts nutzte movento die SAP CRM Standard-Komponente Access Control Engine (ACE).

Für den Release-Wechsel entschloss sich Schütz für die von movento empfohlene Vorgehensweise: den parallelen Aufbau des neuen SAP CRM 7.0 Systems. „Der parallele Aufbau bietet mehrere Vorteile. Zum einen konnten die Anwender während der gesamten Projektlaufzeit auf dem Alt-System weiterarbeiten. Gleichzeitig führte movento bei der Migration der Stamm- und Bewegungsdaten eine Daten-Bereinigung durch, so dass das neue System mit hervorragender Datenqualität live gehen kann“, so Uwe Schwarz, Projektleiter bei Schütz.

Die Umstellung in den Live-Betrieb verlief störungsfrei. Das produktive SAP CRM 7.0 wurde vor dem Go-live eingerichtet und umfassend getestet. „Es zeigt sich immer wieder, dass ein Release-Wechsel einer gründlichen Vorbereitung bedarf. Die richtige Strategie bei einem Upgrade entscheidet letztendlich über Projektkosten und –laufzeit“, so Patrick Ganzmann, Geschäftsführer der movento GmbH.

Für Unternehmen ist es wichtig, im Vorfeld alle möglichen Alternativen genau abzuwägen. Dabei sind eine Reihe entscheidender Fragen zu klären, um den Release-Wechsel möglichst reibungsfrei zu gestalten. Wichtig sind vor allem ausreichende Informationen über das System und die darauf zu implementierenden Prozesse. „Eine Gebrauchsanleitung oder einen Königsweg gibt es nicht. Jedes Unternehmen sollte gemäß den individuellen Anforderungen einen eigenen Fahrplan entwickeln, damit das Upgrade sicher und schnell realisiert werden kann“, empfiehlt Patrick Ganzmann.

Pressekontakt:

movento GmbH
Annie Wilmer
Willy-Brandt-Platz 1-3
68161 Mannheim
T +49.621.39 17 72 00
annie.wilmer@movento.com
www.movento.com

Über movento:

Die Technologie kommt von SAP. Die Inhalte von movento.

movento ist langjähriger SAP Services-Partner und Special Expertise Partner SAP CRM mit Lösungskompetenz in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement (CRM), SAP Web Channel, Enterprise Mobility und Business Intelligence (BI). Das Dienstleistungsspektrum beinhaltet strategische Management- und Prozessberatung sowie die umfassende Implementierung der Geschäftsprozesse mit



movento

Pressemitteilung movento

der SAP Business Suite und SAP NetWeaver.

movento bietet schlanke, aber trotzdem maßgeschneiderte Lösungen zur Optimierung kundenrelevanter Prozesse in Marketing, Service und Vertrieb und zeigt, wie durch den Einsatz neuester Technologien profitable Kundenbeziehungen etabliert werden können. Ganzheitliche Strategien für interne und externe Optimierungen bspw. Corporate Performance Management und SAP BI runden das Angebot ab. Auch nach der Implementierung begleitet movento seine Kunden mit umfassenden Supportdienstleistungen.

Bei Bedarf steht das Entwicklungs- und Support-Center in Bulgarien mit hoch qualifizierten Spezialisten zur Verfügung.

Beweise? Namhafte Konzerne genauso wie spezialisierte und dynamische Mittelständler haben mehr als 50 Projekte mit movento erfolgreich umgesetzt. Mit über 60 Mitarbeitern ist movento an den Standorten Mannheim, Stuttgart sowie St.Gallen (Schweiz) und Plovdiv (Bulgarien) vertreten.

Weitere Informationen unter www.movento.com