



Safer Mobility.

## Die MESSRING GmbH, weltweit führender Anbieter für Crashtest Technologie, vernetzt sein ERP mit der schnittstellenfreundlichen CRM-Lösung Sugar.

Innovation ist ein wichtiges Credo beim global renommierten Entwickler und Anbieter für Crashtest-Technologie. Daher setzt MESSRING jetzt auf innovative 360 Grad Kundensicht, automatisierte Unterstützung der Arbeitsschritte seiner einzelnen Teams sowie auf nahtlose Datenübergabe zwischen den Systemen.

### Die Anforderungen an das CRM

Bei MESSRING steht die Kundenbeziehung im Zentrum. Deren Sicherheit wird groß geschrieben. Das liegt in der Natur des Geschäftsbereichs. Daher wählte man bereits frühzeitig eine sichere Enhanced Resource Planning (ERP) Software als verlässliche Plattform für die Abwicklung sämtlicher **administrativen** Prozesse.

Nun wollte man auch die **kundenorientierten** Daten und Kontakte mit einem sicheren System betreuen. Bis dato nutzte MESSRING kein Customer Relationship Management (CRM) Programm. Doch der Lauf der Zeit fordert seinen Tribut: Will man weiterhin kundenorientiert agieren, braucht es eine verlässliche CRM Plattform, um eine 360 Grad Kundensicht zu bekommen.

### Zielsetzung

1. Selektion einer sicheren CRM-Lösung, die nahtlos an das bestehende ERP-System andockt.
2. Wahl eines verlässlichen Integrationspartners mit profunder Expertise, der die Implementierungsanforderungen mit „Hands-on“-Mentalität zielsicher umsetzt.

### CRM Anbieter Selektion

Mehrere Anbieter wurden geprüft und **LOGIN** Software

bekam den Projekt-Zuschlag. Einerseits, da die präsentierten, vielfältigen Funktionen des CRM-Systems *Sugar* mit seiner flexiblen Individualisierbarkeit überzeugte. Andererseits vertraute man auf die Kompetenz von **LOGIN** als erfahrener Partner, der neben seiner CRM Expertise umfassendes ERP-Entwickler- und Integrationswissen hat.

### CRM Vorteile für MESSRING

Dank der gemeinsam geplanten und im agilen Arbeitsstil zügig umgesetzten Projektschritte, profitiert MESSRING heute von diesen Funktionen:

- Umfangreiche Integration ins ERP System: Informationen zu Kundendaten, Angeboten, Artikel, installierten Anlagen können ab sofort nahtlos zwischen den Systemen übergeben und bearbeitet werden.
- Speziell auf MESSRING angepasster Salesprozess: Individualisierte Verkaufschancen, jederzeit auswert- und steuerbar.
- Die neue 360 Grad Kundensicht ermöglicht, jede einzelne Kundenbeziehung zu verstehen und auf Kunden entlang der **Customer-Journey** mit interessanten Inhalten und Angeboten zuzugehen.



### Fazit: Effektive interne Abläufe, die Customer Journey stets im Blick

MESSRING hat mit der CRM-Lösung *Sugar* die Zusammenarbeit seiner Abteilungen und Systeme optimiert: **Schnelles Arbeiten, Transparenz und Überblick** auf Knopfdruck. Garantierte Daten- und Prozessstabilität. Innovative Nutzerfreundlichkeit!