



TOX® PRESSOTECHNIK führt weltweite Aktivitäten im Vertrieb, Marketing und Kunden-Support zusammen

Mit der Integration von Sugar® und SAP R3 steht das Nutzererlebnis an erster Stelle

Auf einen Blick

Unternehmen

TOX PRESSOTECHNIK GmbH & Co. KG bietet innovative Produkte und Lösungen in den Bereichen Blechverbindung, Antriebe und Pressen.

Firmensitz

Weingarten, Deutschland

Firmengründung

1978

Webseite

www.tox-de.com

Lösung

Sugar Professional™

Implementierungspartner:



Gegründet vor über 30 Jahren ist TOX® PRESSOTECHNIK ein internationaler Marktführer in der Pressen-, Antriebs- und Verbindungstechnik. Mit einem Produktions- und Vertriebsnetz in über 38 Ländern, Service und Qualität konnte das Unternehmen eine weltweite Präsenz gewinnen. Seine Blechverbindungssysteme bieten Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungen einschließlich Automobil-, Haushalts- und Industrieprodukten. Zu den Kunden von TOX® PRESSOTECHNIK zählen weltweit Unternehmen aus der ganzen Automobilindustrie, ihrer Zulieferer und der Weißwaren-Industrie.

Kundenbeziehungen stärken, die Produktivität steigern und beziehungsorientierte Marketing-Lösungen schaffen — dies sind Grundsätze, die für das Unternehmen TOX PRESSOTECHNIK oberste Priorität haben. Bisher setzte die TOX PRESSOTECHNIK GmbH & Co. KG. im kaufmännischen Bereich auf SAP. SAP bildet das Rückgrat in der Steuerung von Einkauf, Produktion und Finanzen. Darüber hinaus benötigte man jedoch eine umfassende, skalierbare CRM-Lösung, die die Vertriebs- und Marketinginitiativen unterstützt.

Das Ziel des Unternehmens: Der weltweite Einsatz des Systems an allen internationalen Standorten. Für rund 100 Vertriebsmitarbeiter in 18 Ländern sollten in kürzester Zeit einheitliche, übersichtliche Strukturen geschaffen werden. Zudem galt es, die kompletten Vertriebsprozesse — von der Leadgewinnung und Adresspflege bis hin zur Angebotserstellung und Verkaufsteuerung — abzudecken. Gleichzeitig sollten alle Anforderungen hinsichtlich Anpassbarkeit und Integration in die komplexe, globale und heterogene Systemlandschaft von TOX mit SAP problemlos erfüllt werden. So hat man sich 2007 schließlich für SugarCRM als perfekte Vertriebs- und Marketing-Lösung entschieden.

Bei TOX PRESSOTECHNIK stellte SugarCRM die einzigartige Skalierbarkeit und Integrationsfähigkeit von Open-Source-Lösungen unter Beweis: Mehrsprachigkeit, Austausch von Kunden- und Produktstammdaten und Übergabe von Servicemeldungen zwischen SugarCRM zu SAP. Dank Schnittstelle werden sämtliche Informationen zwischen SAP und SugarCRM ausgetauscht und in beiden Systemen problemlos verfügbar gemacht.

Projektziel war eine rasche Umsetzung eines Pilotprojektes für ein Land, danach Stabilisierung und Test-Rollout in 18 Ländern. Der weltweite Rollout mit Hilfe des SugarCRM-Gold-Partners MyCRM ist bereits größtenteils abgeschlossen und derzeit arbeiten global rund 100 Vertriebsmitarbeiter mit der Open-Source-CRM-Lösung von SugarCRM. Dabei spielten die intuitive Nutzeroberfläche und die Unterstützung verschiedener Sprachen bei Sugar eine wichtige Rolle für die schnelle Verbreitung.

„Ich schätze an SugarCRM vor allem die Nachverfolgbarkeit, Lückenlosigkeit und Verbindlichkeit. Sugar hinterfragt Workflows und macht somit sämtliche Arbeitsabläufe transparent und kalkulierbar.“

Dr.-Ing. Hinrich Dohrmann
Geschäftsführer Vertrieb TOX PRESSOTECHNIK GmbH & Co. KG.

Neben der Vereinheitlichung des Opportunity-Managements und des Angebotsprozesses wurde auch ein einheitliches und weltweit standardisiertes Vertriebsreporting eingeführt. So kann TOX die Daten aus Sugar innerhalb weniger Minuten in Vertriebsreportings aufbereiten, die einen detaillierten Einblick in die Produktivität der Sales-Abteilung geben. Innerhalb kürzester Zeit wurde SugarCRM zu einem fixen Bestandteil bei TOX.

Über TOX PRESSOTECHNIK

TOX PRESSOTECHNIK GmbH & Co. KG ist Ihr kompetenter Partner für innovative Produkte und Lösungen in den Bereichen Blechverbindung, Antriebe und Pressen. Profitieren Sie von einem weitreichenden Engineering-Know-How, einem umfangreichen Standard-Produktprogramm und von auf Ihren Anwendungsfall zugeschnittenen Produkten. Der bewährte pneumohydraulische Antrieb „TOX-Kraftpaket“ ermöglicht Ihnen eine zuverlässige und kostengünstige Produktion mit Presskräften bis 2000 kN. Die dazu alternative High-Tech-Lösung für anspruchsvolle Antriebsaufgaben ist das TOX ElectricDrive-Programm elektromechanischer Servospindeln im Kraftbereich bis 400 kN. Viele TOX-Blechverbindungsverfahren geben Ihnen immer wieder Möglichkeiten zur Produktentwicklung. Auch für Stanz-, Präge- und Einpressaufgaben bietet TOX passende Lösungen aus dem Pressen- und Zangenprogramm. Bereits in 38 Ländern weltweit stehen Ihnen TOX-Mitarbeiter zur Verfügung - dies garantiert Ihnen jederzeit schnelle und umfassende Betreuung. Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.tox-de.com.

Über MyCRM

Die MyCRM GmbH ist auf die Implementierung von CRM-Anwendungen auf der SugarCRM-Plattform spezialisiert. Als Kunde profitieren Sie von der Lösungstiefe und einzigartigen Bausteinen für die schnelle Assemblierung sowie Integration eines nach Maß angepassten Systems. MyCRM verfügt über viele nachweisliche Erfolge in CRM-Implementierungen und ist ein SugarCRM-Gold-Partner. Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.mycrm.de.

Über SugarCRM

SugarCRM ist der weltweit am schnellsten wachsende Anbieter von Customer-Relationship-Management (CRM)-Software. Die Applikationen von SugarCRM verzeichnen mehr als zehn Millionen Downloads und werden derzeit von über 850.000 Endnutzern in 192 Ländern eingesetzt. Über 7.000 Kunden haben sich für die On-Site- und Cloud-Computing-Services von SugarCRM entschieden und ziehen diese gegenüber proprietären Lösungen vor. Für seinen Kundenerfolg und seine Produktinnovation ist SugarCRM bereits von führenden Fachmagazinen wie CRM Magazine, InfoWorld, Customer Interaction Solutions und Intelligent Enterprise ausgezeichnet worden. Weitere Informationen sind erhältlich unter www.sugarcrm.de.