



relaxed relations

## P R E S S E M E L D U N G

### **B&R überzeugt beim CRM-Projekt von Halder mit abas-Kompetenz**

**Nach der Einführung der abas-Business-Software im vergangenen Jahr entscheidet sich die Erwin Halder KG für die CRM-Software SMARTCRM.**

**Kandel, 29. April 2010.** Mit der Erwin Halder KG aus Achstetten-Bronnen gewinnt der CRM-Anbieter B&R DV-Informationssysteme GmbH einen weiteren Neukunden aus dem abas-Umfeld. Nachdem die Erwin Halder KG im vergangenen Jahr das ERP-System abas-Business-Software eingeführt hat, fiel im Anschluss die Entscheidung für die CRM-Software SMARTCRM. Ganz oben auf der Wunschliste des Unternehmens stand dabei die reibungslose Interaktion zwischen CRM- und ERP-System. B&R überzeugte bei der CRM-Entscheidung mit seiner langjährigen Erfahrung mit Schnittstellen zu abas-Business-Software, dem hohen Standard seiner CRM-Software im Bereich der Umsatzauswertungen sowie der benutzerfreundlichen Oberfläche.

„Mit SMARTCRM gelingt es uns, Vertriebsinformationen aus verschiedenen Systemen in einer zentralen Lösung zusammen zu führen. Kundendaten einschließlich Umsatzzahlen sind wesentlich schneller greifbar als zuvor. Auch die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst wird mit dem CRM-System einfacher und effektiver verlaufen“, beschreibt Anton Wahler, CRM-Projektleiter bei der Erwin Halder KG, die CRM-Entscheidung.

Um den Mitarbeitern ausführliche Informationen über die Kunden bereitzustellen, sind SMARTCRM und das ERP-System abas-Business-Software über eine vorkonfigurierte anpassbare Standardschnittstelle verbunden. Die Schnittstelle sorgt dafür, dass in beiden Systemen stets aktuelle Daten vorhanden sind. SMARTCRM importiert aus abas-Business-Software u.a. Adress- und Artikeldaten sowie Angebote und Umsatzzahlen. Insbesondere die Absatzzahlen bereitet SMARTCRM für verschiedene Auswertungen auf, z.B. Offene Posten je Kunde oder Auftragsbestand je Artikelgruppe.

Die SMARTCRM-Installation bei Halder umfasst im ersten Schritt Adressverwaltung mit Kontaktmanagement, Aufgaben- und Terminplanung sowie detaillierte Absatzauswertungen. Im zweiten Schritt erweitert Halder SMARTCRM um Module für die Absatzplanung und die Vertriebssteuerung mit integriertem Frühwarnsystem.



B&R ist seit dem Jahr 2000 Kooperationspartner der ABAS Software AG. Bisher sind über 70 gemeinsame Projekte aus der Zusammenarbeit hervorgegangen.

(36 Zeilen; 2.317 Zeichen)

### **Über B&R DV-Informationssysteme GmbH**

Die B&R DV-Informationssysteme GmbH entwickelt seit 1992 erfolgreich CRM-Systeme und überzeugte in über 400 Projekten mit umfangreichem Know-how. Mit SMARTCRM verfügt B&R über eine individuell konfigurierbare CRM-Lösung, die sich an die jeweilige Unternehmenssituation anpasst. Mehr als 14.000 mittelständische Anwender vertrauen auf die langjährige Erfahrung des CRM-Spezialisten. B&R ergänzt die Softwarelösung durch Beratung und Systemanalyse, Customizing, Installation sowie professionelle Anwender- und Administratorschulungen. Die engagierten Mitarbeiter von B&R stellen die kontinuierliche Weiterentwicklung von SMARTCRM sicher und bieten eine umfassende Kundenbetreuung. B&R ist Microsoft Certified Partner für ISV/Software Solutions und Kooperationspartner des Karlsruher ERP-Anbieters ABAS Software AG. Darüber hinaus vertreibt B&R seine Softwarelösungen in der Schweiz über eine eigene Niederlassung und arbeitet mit Implementierungs- sowie Vertriebspartnern in Deutschland und Österreich.

### **Pressekontakt:**

Daniela Treptow

B&R DV-Informationssysteme GmbH

Georg-Todt-Straße 1

D-76870 Kandel

tel +49 (0) 72 75 / 9 88 66 - 65

fax +49 (0) 72 75 / 9 88 66 - 64

daniela.treptow@smartcrm.de

www.smartcrm.de