

## **Bereit für eine neue Business Software? Ja! Doch welche passt zu meinem Unternehmen?**

*Die Wahl, Implementierung und Weiterentwicklung einer für ein Unternehmen passenden Business Lösung ist komplex, intensiv und aufwändig. Häufig werden externe Berater gebeten, Know-How einzubringen. Jetzt sollte die Wahl der Software glücklich getroffen werden: ERP? CRM? Beides? Wie sieht das aus?*

Freilassing, 05.11.2018

Für Produktions- und Handelsunternehmen ist es selbständig schwer zu entscheiden, welche Business Software für die eigene Firma optimal ist. Zu viele Faktoren, zu hoher Rechercheaufwand, die Vielzahl an Hersteller und Produkte. Zu undurchsichtig ist die Differenzierung von Abläufen, mit einer Kombination von Großbuchstaben abgekürzt.

Jetzt könnte man sagen – CRM und ERP, beides zusammen kann so falsch nicht sein. Beide Bereiche wählen, sich nicht „für“ ERP oder „gegen“ CRM entscheiden. Auch wenn Sie dann im Ergebnis richtig gewählt haben, dann ist allein die Entscheidung zu kombinieren per se nicht ein „Nummer sicher“, sondern ein eher zufälliges Ergebnis. Denn nur, wenn „Kombination“ auch heißt, durchgängige Prozesse gestalten zu können, schaffen Sie die Voraussetzung für klare, straffe interne Abläufe quer durch alle Unternehmensbereiche: Geschäftsführung, Vertrieb, Service, Produktion, Einkauf, Lager und Logistik. CRM+ERP – PLUS! Prozessketten, die untrennbar ineinander greifen. Technisch mit einer Oberfläche und einem Datenmodell. Keine redundanten Vorgänge und Daten. Ohne CRM greift also ERP zu kurz! So das Motto von Unidienst seit nunmehr fast 40 Jahren. Bestes eigenes Beispiel ist **UniPRO/CRM+ERP** – das ERP-System auf der Basis von CRM-Komponenten. Die Lösung für mittelständische Unternehmen in Produktion und Handel.

Nein, nein, sagen Stimmen zu den aktuellen Trends: Der CRM-Begriff befindet sich in der Auflösung, den gibt es gar nicht mehr! Die 360-Grad-Sicht auf den Kunden ist allzu oft zitiert, der Kunde im Mittelpunkt stört mehr denn je! Ein letztes Mal Schmunzeln über den altbekannten Scherz? Doch: Reicht es aus, eine Ressource und ihre Verfügbarkeit in den Mittelpunkt der Prozesse zu rücken?

Nein! Unidienst blickt dann einmal auf das Produkt. Es ist einerseits Ausgangslage für die Geschäftsidee und andererseits muss es den Bedarf der Kunden und Interessenten erfüllen. Hierfür ist Nutzen mit Zusatznutzen auszustatten. Zu bewerben, zu verkaufen, zu produzieren. Komplexe Varianten werden konfiguriert und Ressourcen bereitgestellt. Lieferanten sind zu wählen und Kosten und Preise zu definieren, Deckungsbeiträge zu erzielen. Der Interessent ist zum Kunde zu entwickeln und ihm bei Bedarf passgenaue Schulungen zur richtigen Handhabung anzubieten. Service für Implementierung, Wartung und gegebenenfalls Reparatur, mit kurzer Reaktionszeit und basierend auf stets aktuellem Kundeninventar.

Und zufrieden soll der Kunde nicht zuletzt auch noch sein. Eine wohl bekannte Liste an Anforderungen, mit leicht veränderter Sichtweise: Customer Engagement und Order Processing.

Die Zauberformel ist auch hier: CRM PLUS ERP, bzw. wenn es nach Unidienst geht **UniPRO/CRM+ERP!**

**Über Unidienst:** Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Unidienst plant und realisiert seit 2003 kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

**Kontakt:** Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer-Zettl, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, [pr@unidienst.de](mailto:pr@unidienst.de), Internet: [www.unidienst.de](http://www.unidienst.de)