

## Branchenlösung ERP – und CRM für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie für den Produzenten und den Handel

Die SOPRA GmbH - als ein **führendes Beratungs- und Softwarehaus** - unterstützt Kunden bei **Planung, Implementierung und dem Betrieb** mit eigener **Standardsoftware für das Rohstoffmanagement (SOPRA EVS) und der Warenwirtschaft (ERP)** ([www.sopra-gmbh.de](http://www.sopra-gmbh.de)). Als eines der bedeutendsten **Softwarehäuser** und **Dienstleister u.a. für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie** ist SOPRA auch **Special Expertise Partner** innerhalb der nGroup GmbH & Co KG für diese Branche. Mit der SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH treffen Sie auf einen Partner mit einem Know-how von zwei Jahrzehnten in der **Nahrungs- und Genussmittelbranche**. Dies ist mit einer der Gründe, warum mehr als 160 Unternehmen aus dieser Branche zu unseren Kunden zählen.

Unter dem Motto, „**mehr Kunden, mehr Wert**“, ist SOPRA jetzt auch neuer **Partner** für die **Nahrungs- und Genussmittelindustrie** bei der **Microsoft GmbH** Deutschland für das neue Produkt **CRM 4.0**.

In der Nahrungs- und Genussmittelbranche haben sich die Rahmenbedingungen stark verändert. Viele vergleichbare Produkte sind am Markt zu finden, stetige verhandelbare Konditionen und der Preisdruck steigt. **Kunden haben hohe Ansprüche an die Logistik und eine fortschreitende Individualisierung von Prozessen und Produkten nimmt stetig zu.**

**Die SOPRA CRM Lösung ist für den Handel und den Produzenten bestimmt.** Die Geschäftsprozesse in Vertrieb, Marketing und Service in Verbindung **mit Informationen aus der Warenwirtschaft (ERP)**, von der Rohstoffbeschaffung, Kapazitätsplanung und der Produktionsplanung müssen sich nach den gewissen Regeln richten.

Für ein einfaches und übersichtliches Erfassen und Ändern von Interessenten und Kundendaten ist gesorgt. Diese Grundinformationen sind innerhalb der CRM Module so variabel zu gestalten, dass damit ein **hoher Anwendernutzen für die Optimierung der Vertriebsprozesse** vorhanden ist. Für statistische Analysen sowie Management – Informationen stehen ausgereifte **Cockpit-Funktionen und Reporting Services zur Verfügung.**

Alle notwendigen Funktionalitäten - und **viele sinnvolle Ergänzungen** - zur Abbildung der Geschäftsprozesse in Sales, Marketing und Service für die Branche sind in den Modulen vorhanden. **Mobile Datenerfassung** über Handheld oder Notebooks für den Außendienstmitarbeiter ist integriert verfügbar und runden die Lösungen der SOPRA für die Vertriebssteuerung ab.

## **CRM oder Kundenbeziehungsmanagement mit SOPRA**

Unter CRM verstehen wir eine Managementphilosophie, die den Aufbau und die Pflege langfristiger und **profitabler Kundenbeziehungen** zum Ziel hat. Kennzeichnend ist dabei der zielgerichtete Einsatz spezialisierter Informationssysteme (CRM-Systeme), welche alle kundennahen Prozesse in Marketing, Verkauf und Service unterstützen, die anfallenden Daten sammeln und integriert bereitstellen. Folglich ist CRM ein **ganzheitlicher Ansatz zur Unternehmensführung mit einer hohen Integration in die Warenwirtschaft**, mit dem der Kunde in das Zentrum der Geschäftsprozesse gestellt werden soll. Im Wesentlichen wird das Ziel verfolgt, die Kundenbeziehungen zu managen um damit eine Steigerung der Wertigkeit von Kundenbeziehung zu bewirken.

### **Anschrift**

SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH

Mühlenstraße 1

Ansprechpartner: Andreas Blueher

85737 Ismaning

Postfach 1404

85732 Ismaning

Telefon: 089 / 96 10 04 -0

Telefax: 089 / 96 10 04 -96