

Team4 liefert Fertiglösung

Microsoft Dynamics CRM mit SAP integriert

Aachen, 08. März 2010. Ob Kundenstammdaten oder Kontaktpersonen, ob Materialien oder Verkaufsbelege: Viele Daten aus SAPs ERP-Anwendung sind auch essentielle CRM-Informationen. Mit dem Team4 SAP-Kernel für Microsoft Dynamics CRM sorgt der Aachener Anbieter nicht nur für die Übertragung dieser SAP-Daten, sondern auch für eine griffige Darstellung und Navigation der SAP-Informationen innerhalb von Microsoft CRM. Zielmarkt für das Software-Produkt sind insbesondere SAP-Kunden aus der Technologie-, Fertigungs-, Chemie-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbranche.

Der neue Team4 SAP-Kernel für Microsoft Dynamics CRM garantiert eine nahtlose Integration von Microsoft CRM und SAP. Ein periodischer, differentieller Abgleich vermeidet überflüssige Datenbewegungen und -dubletten. Er ermöglicht die Nutzung der Daten auch offline auf Notebooks, die mit dem Microsoft Dynamics CRM for Outlook with Offline Access ausgestattet sind.

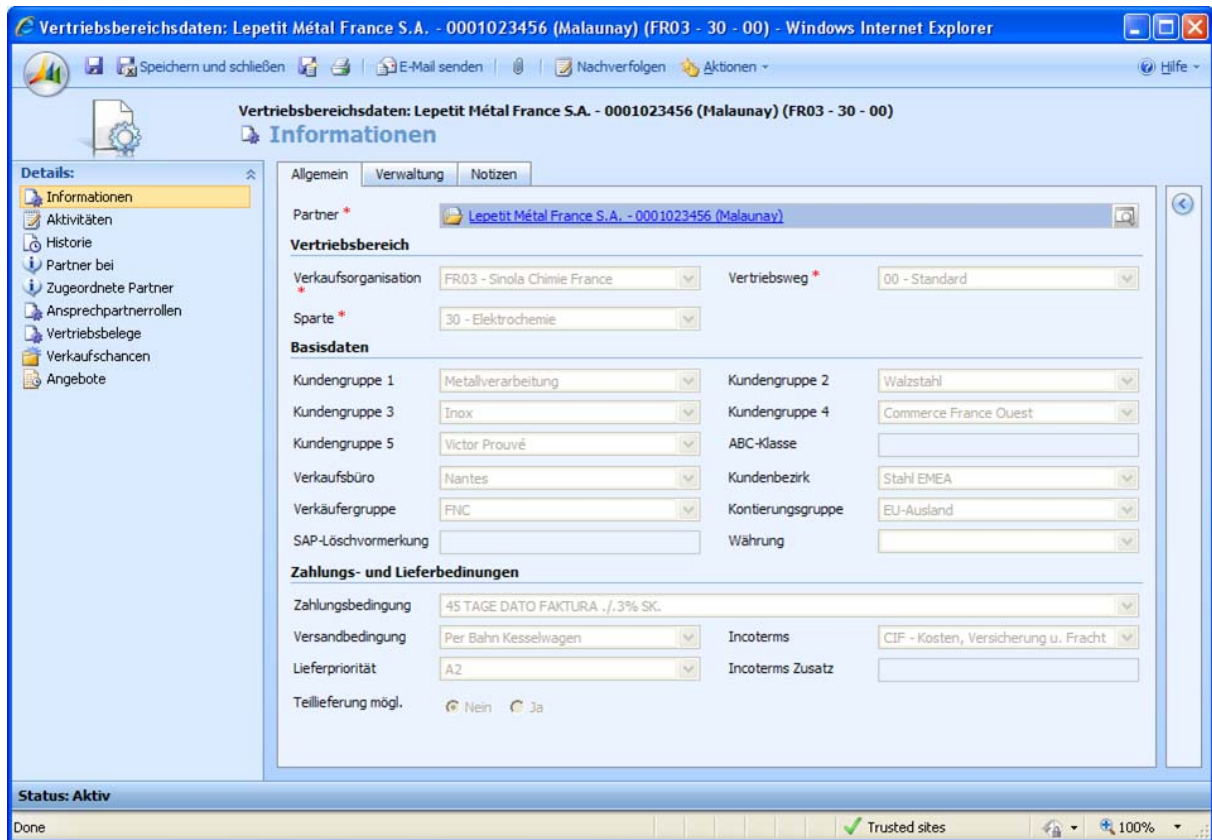
Gegenüber der oft noch üblichen individuellen Implementierung von Schnittstellen und Anwendungen bietet der Team4 SAP-Kernel für Microsoft Dynamics CRM entscheidende Vorteile: geringer Konzeptaufwand, schnelle Implementierung, hohe Kostensicherheit und hohe Stabilität.

Darüber hinaus ist der SAP-Kernel leicht anpassbar und erweiterbar. Auch die Aufnahme weiterer SAP-Daten ist durch die Konfigurierbarkeit des Microsoft Dynamics CRM flexibel möglich. Technisch setzt der SAP-Kernel auf den Integration Services des Microsoft SQL Servers auf. Durch diese modernen Werkzeuge kann der SAP-Kernel leicht erweitert und angepasst werden, beispielsweise wenn das zu integrierende SAP-System kundenspezifische Anpassungen erfahren hat.

Weitere Information unter www.team4.de/integration

Pressemeldung

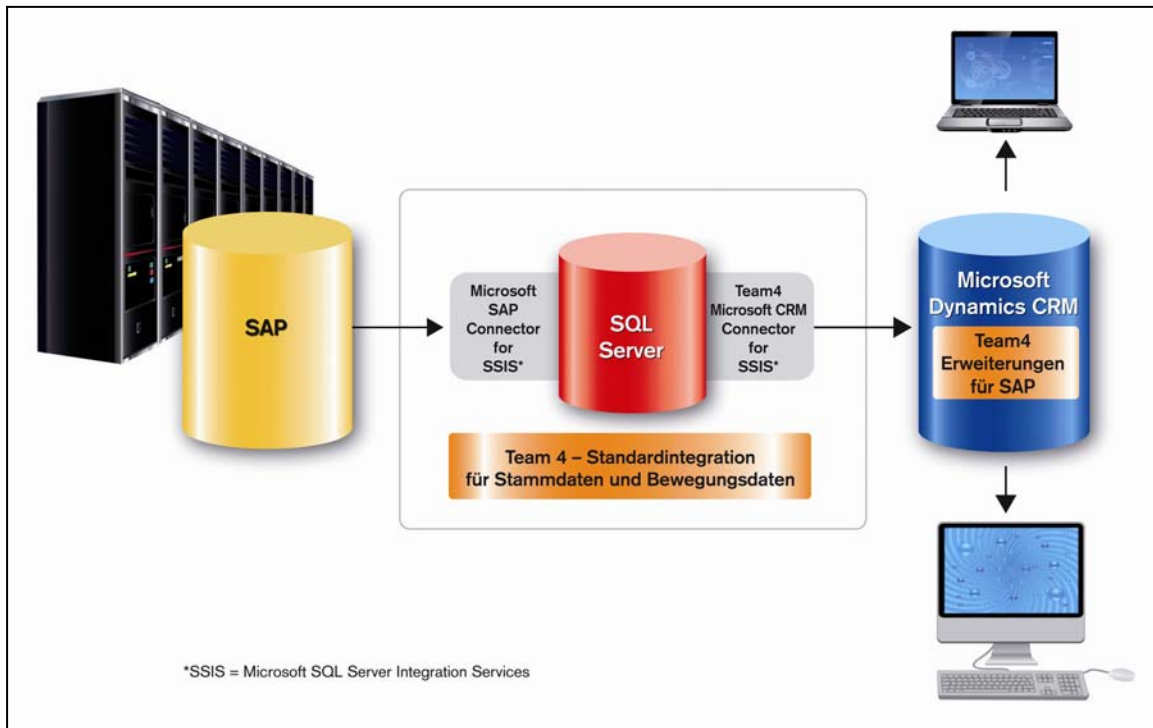
8. März 2010
Seite 2 von 3



Screenshot 1: Maske mit SAP-Vertriebsbereichsdaten

Pressemeldung

8. März 2010
Seite 3 von 3



Bildunterschrift: Bausteine des Team4 SAP-Kernels für Microsoft Dynamics CRM (siehe Anhang)

Team4 GmbH

Team 4 schafft seit 1996 Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement. Dabei agiert Team4 als reiner Spezialist für CRM in den B2B-Branchen Fertigung, Chemie, Konsumgüter und Dienstleistungen. In mehr als 100 CRM-Projekten hat Team4 seine Kompetenzen unter Beweis gestellt. Ob Mittelstand oder Konzern, in allen Unternehmen hat Team4 Vertrieb, Marketing und Service gestärkt. Bei den Software-Plattformen setzt Team4 auf Microsoft Dynamics CRM oder IBM Lotus Notes. Deren hohe Verbreitung und kontinuierliche Weiterentwicklung garantieren eine zukunftssichere CRM-Investition. Als ganzheitlicher Dienstleister führt Team4 CRM-Projekte von der Beratung über Anpassung, Integration und Roll-Out zum Erfolg. Führende Unternehmen aus den Zielbranchen vertrauen auf die Lösungen der Team4 GmbH, darunter Geberit, häwa, Heidelberger Druckmaschinen, Infineon, LANCOM, Schneider Electric Schweiz, Bayer MaterialScience, Chemetall, Lanxess, Lohmann, FujiFilm, Hagebau, Puma, AachenMünchener, Plenum und von Rundstedt.

Bei Veröffentlichung ein Belegexemplar erbeten an:

Ansprechpartner:

Team4 GmbH
Michael Büning
Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath
mb@team4.de
Tel. 02407-9582773

Pressekontakt:

TEMA AG
Eva-Maria Erps
Theaterstraße 74
52062 Aachen
erps@tema.de
Tel. 0241-88970-41