

Salesforce SAP

Durch integrierte Prozesse zum Erfolg

Die entero AG bietet als lizenzierter Cloud Alliance Partner von salesforce.com umfangreiche Dienstleistungen rund um die Konzeption und das Customizing von Cloud Computing Lösungen im Bereich Geschäftsanwendungen. Die produktive Nutzung einer CRM- oder Aftersales-Service-Lösung von Salesforce setzt häufig die Integration in bestehende ERP Back-End-Systeme wie SAP voraus. Dabei müssen beispielsweise Daten von Leads in Kundenstammdaten integriert oder Preisinformationen aus SAP in die Preisbücher in Salesforce übertragen werden.

Auf einen Blick

- Langjähriges Verständnis von SAP- und Salesforce-Anwendungen
- Vorentwickelte SAP-Funktionsbausteine zur Salesforce-Integration
- Möglicher Realtime-Abgleich beider Systeme
- Prozess- und Industrie-Knowhow einer Business und IT-Beratung
- Lizenzierter Cloud Alliance Partner von salesforce.com
- Enge Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber vor Ort



Typische Herausforderungen einer Salesforce2SAP-Integration

Die Kombination unseres langjährigen Verständnisses von SAP- und Salesforce mit dem tiefen Prozess- und Industrie-Knowhow einer Business- und IT-Beratung versetzt uns in die Lage unter Nutzung von ausgereiften Integrationsplattformen und Werkzeugen (z.B. Magic xpi von unserem Business-Partner Magic Software) effiziente plattformübergreifende Lösungen zu liefern.

Weitere Infos und Online-Demo:
www.entero.de/Salesforce2SAP



entero meets Salesforce

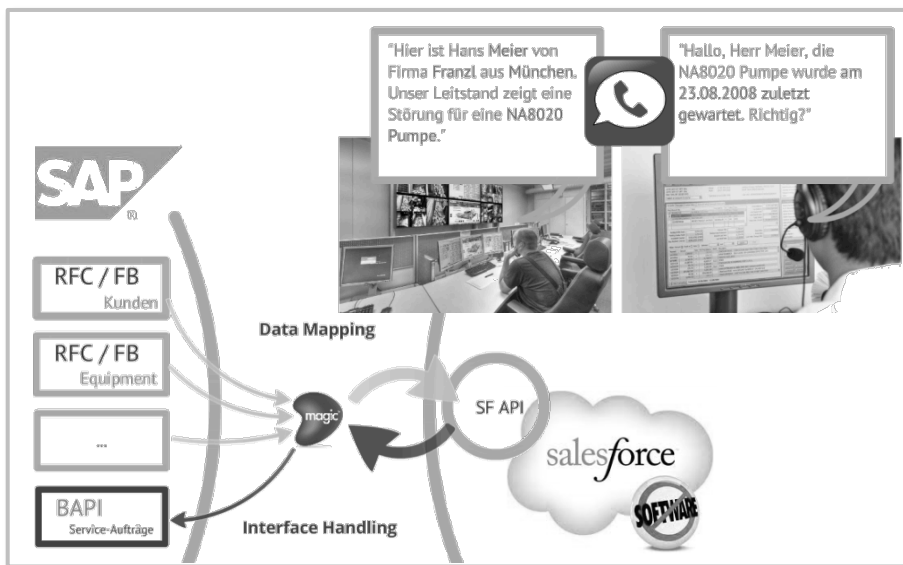
Gerne möchten wir alle Fragen zu Salesforce, SAP und den Vorteilen einer integrierten Lösung für Ihr Unternehmen beantworten. Nennen Sie uns Ihren bevorzugten Termin für ein persönliches Gespräch (Kontakt siehe Rückseite) oder treffen Sie uns auf einer oben genannten Veranstaltungen. Das entero Team freut sich auf Ihren Besuch! Auf Wunsch kommen wir mit unseren Experten auch bei Ihnen vorbei und unterstützen Sie, die passende Lösung für Ihre individuellen Anforderungen zu finden – Ihre unternehmensspezifische "Salesforce Road Map".

Salesforce + SAP-Integration Show Case „Service“

Ein fiktiver Maschinen-Hersteller baut Pumpen in Serienfertigung. Der ganze Service-Bereich läuft erfolgreich in Salesforce. Die Daten zu Kunden, Produkten und Aufträgen hält das Unternehmen in SAP, um die Prozesse in Produktion, Logistik und Finanzen zu stützen.

Durch einen durch die entero AG realisierten **Realtime-Abgleich beider Systeme** ist das Unternehmen in der Lage, bei Neuanlage oder Änderung von Daten den Fluss von Stamm- und Bewegungsdaten zwischen SAP und Salesforce so zu gewährleisten, wie es die spezifische Ausprägung von Prozessen und Systemen erfordert.

Von der Störmeldung ... bis zur Entstörung ... und darüber hinaus



Weitere Infos und Online-Demo: www.entero.de/Salesforce2SAP

Die Erfolgsgaranten: „RFC/FBs“ als vorentwickelte Bausteine

RFC/FB steht für remote-aufrufbare SAP-Funktionsbausteine. Die entero AG hat für viele SAP-Objekte solche Bausteine „vorentwickelt“. Diese sind in Umfang und funktionaler Logik kundenspezifisch anpassbar. Die Datenaufbereitung und -ausgabe kann somit in einer Salesforce-kompatiblen Struktur erfolgen. Die Vorteile für Sie:

- Durchgängige Prozesse ohne Systemgrenzen
- Redundanz- und konfliktfreie Daten in real- bzw. near-time
- Cross- und Up-Selling Potenziale durch einen 360°-Blick auf den Kunden
- Kosteneffizienz und Geschwindigkeit durch Informations-Transparenz

entero im Profil

Integrierte Business- und IT-Beratung mit SAP und Salesforce als Kernkompetenzen

Unabhängig und inhabergeführt

Fokus in der Fertigungsindustrie – vom ambitionierten Mittelstand bis zum DAX-notierten Konzern

Aktives Netzwerk an Kooperations-Partnern und hochspezialisierten Freelancern

Standorte in Eschborn bei Frankfurt und München

Ihr Ansprechpartner

Heiko Frank, Director
+49 6196 77125 819
heiko.frank@entero.de