



LÖSUNGEN MÜSSEN SO INDIVIDUELL WIE DIE DARAN GESTELLTEN ANFORDERUNGEN SEIN. NUR GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIESE AUFGABE ERFOLGREICH BEWÄLTIGEN.

Unterstützung bei der erfolgreichen Implementierung von SD-CAS

Der Auftrag für OrgaTech war die Implementierung der Funktionen der Angebotsbearbeitung und Vertriebsunterstützung mit SAP R/3, Modul SD - CAS.

Die Jenoptik Laser, Optik, Systeme GmbH hatte sich entschlossen, die bisherige PreSales Abwicklung durch den Einsatz unterschiedlichster IT-Systeme innerhalb eines Systems zu integrieren.

Die Konzeptionierung und Implementierung dieser Integration führte die OrgaTech GmbH durch. Es ein Konzept gemeinsam mit den Projektbeteiligten der Jenoptik Laser, Optik, Systeme GmbH erarbeitet.

Die Zielsetzung des Projektes war die verteilten Funktionen im vorhandenen R/3 System mit den Standardfunktionen des Moduls SD-CAS abzubilden. Die Vertriebsmitarbeiter sollten die Möglichkeit erhalten, ihre Kontakte und sonstigen Vertriebsaktivitäten der PreSales Phase im R/3 System zu bearbeiten und zu verwalten.



REFERENZ

