



Kramp wählt Microsoft Dynamics CRM als zukunftsbeständige CRM-Lösung *Umsetzung in 22 Ländern*

Um das Wachstum in Europa effektiv zu gestalten und trotzdem weiter nah am Kunden zu bleiben, hat Kramp, ein technischer Großhändler im Agrarsektor, beschlossen, Microsoft Dynamics CRM zu einzuführen. CRM Partners, ein Spezialist für CRM im Agrarsektor, übernimmt die Einrichtung und schrittweise Einführung des CRM-Systems in 22 Ländern und optimiert zugleich dessen mobile Möglichkeiten. Das neue CRM-System soll das Management von Kundenbeziehungen besser vereinheitlichen und die Kundentreue steigern.

Seit geraumer Zeit schon verwendete Kramp ein selbst entwickeltes Aktivitätensystem für Geschäftskunden. Dieses entsprach jedoch nicht dem steigenden Bedürfnis nach Echtzeiteinsicht in die Daten der Kunden, um diesen weiter proaktiv und effizient zu dienen. Auch fehlten Kramp die nötigen IT-Fachkompetenzen und -Mittel, um besagte Bedürfnisse adäquat zu erfüllen. Bereits vor der Fusion mit dem skandinavischen Großhandel Grene beschloss Kramp darum, auf ein modernes und zukunftsfähiges CRM-System umzusteigen. Durch den Zusammenschluss wird Microsoft Dynamics CRM 2013 nun in 22 Ländern eingeführt. Den Anfang macht Großbritannien.

Philippe Everaerts, Sales Director Belux bei Kramp und Executive Sponsor des CRM-Projektes, erklärt: "Für den Erfolg unseres Geschäfts ist die Kundentreue sehr wichtig. Mit einem neuen und modernen CRM-System können wir unseren Kundenkontakt besser unterstützen, schneller auf bekannte Kundendaten reagieren und unsere Kundenbeziehungen international auf einem konstanten und hohen Niveau halten. Ausschlaggebend waren für uns das bekannte Gesamtbild von Microsoft Dynamics CRM sowie das beste Preis-Qualitäts-Verhältnis. Microsoft stellte uns CRM Partners vor, einen proaktiven Partner mit dem richtigen Verständnis für unseren Markt, der das System nicht nur kontrolliert einführt, sondern auch seine Geschäftsexpertise und Marktkenntnis in das Projekt einbringt."

Herman Bodewes, Verantwortlicher für des AgriLabs bei CRM Partners, erläutert: "Landwirte sind im Jahre 2014 moderne Unternehmer, die ihren Lieferanten gegenüber anspruchsvoll auftreten. Kramp ist als technischer Großhändler in der Agrarkette ein wichtiges Bindeglied, das jederzeit schnell und adäquat auf die akuten Bedürfnisse anspruchsvoller Landwirte und Vertreiber reagieren muss. Mit Microsoft Dynamics CRM kann Kramp nun ein zentrales Kundenbild schaffen, um seine Abnehmer und Kunden optimal zu bedienen."

Über Kramp

Kramp ist Gesamtlieferant von Einzelteilen, technischen Dienstleistungen und Geschäftslösungen. Damit ist das Unternehmen strategischer Partner für Betriebe in den Bereichen Landwirtschaft, Garten- und Parkgestaltung, Erdbewegung sowie für Erstausrüster. Kramp will die Arbeit seiner Kunden vereinfachen und effizienter gestalten. Dank dieser Unternehmensphilosophie hat sich die Firma vom Ein-Mann-Unternehmen im niederländischen Varsseveld zu einem der größten technischen Großhändler Europas entwickelt. Kramp hat 20 Filialen in 16 Ländern und 1.500 Mitarbeiter. 2013 fusionierte das Unternehmen mit dem skandinavischen Großhandel Grene. Weitere Informationen unter www.kramp.com

Über CRM Partners

Die wahren Kundenwünsche implementieren - darum geht es bei CRM Partners. Der persönliche Kontakt mit unseren Zielgruppen, Interessenten und Kunden ist der Grundpfeiler unseres Erfolgs. Im Bereich Customer Relationship Management und der Implementierung von Microsoft Dynamics ist CRM Partners Marktführer in den Niederlanden und einer der strategischen Wachstumspartner in Deutschland. Durch fundierte Beratung, kompetenten technischen Support und individuelle Trainings unterstützen wir Unternehmen, CRM-Lösungen optimal in ihren operativen Prozess zu integrieren. CRM Partners hat sich dabei auf die Branchen Landwirtschaft, Finanzwesen und Mitgliederorganisationen spezialisiert, wobei auch eine Vielzahl von Unternehmen anderer Branchen zu den Kunden von CRM Partners zählen. Unseren Kunden bieten wir eine große Bandbreite von Dienstleistungen und Lösungen, die wir stets weiterentwickeln. U. a. sind wir tätig für SolarWorld AG, BearingPoint GmbH, CSU in Bayern e.V., DFL Deutsche Fußball Liga GmbH, Bayer CropScience AG und viele andere. www.crmpartners.de

CRM Partners ist zertifizierter Gold-Kompetenzpartner von Microsoft für Customer Relationship Management. 2013 wurde CRM Partners mit den Titeln Finalist des Microsoft-Awards CRM Partner of the Year sowie Microsoft Dynamics Reseller of the Year in Western Europe ausgezeichnet. Zudem ist die CRM Partners Group von Microsoft in 2013 wiederholt zum Mitglied des Microsoft Dynamics President's Club und Inner Circle berufen worden.

CRM Partners auf Twitter

Pressekontakt

Wortpräsenz - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Frau Claudia Becker
Hermannstr. 5
60318 Frankfurt am Main

wortpraesenz.de
claudia@wortpraesenz.de

Firmenkontakt

CRM Partners

Herr Thorsten Thiede
Mergenthalerallee 79-81
65760 Eschborn

crmpartners.de
info@crmpartners.de

Die wahren Kundenwünsche implementieren - darum geht es bei CRM Partners. Der persönliche Kontakt mit unseren Zielgruppen, Interessenten und Kunden ist der Grundpfeiler unseres Erfolgs. Im Bereich Customer Relationship Management und der Implementierung von Microsoft Dynamics ist CRM Partners Marktführer in den Niederlanden und einer der strategischen Wachstumspartner in Deutschland. Durch fundierte Beratung, kompetenten technischen Support und individuelle Trainings unterstützen wir Unternehmen, CRM-Lösungen optimal in ihren operativen Prozess zu integrieren. CRM Partners hat sich dabei auf die Branchen Landwirtschaft, Finanzwesen und Mitgliederorganisationen spezialisiert, wobei auch eine Vielzahl von Unternehmen anderer Branchen zu den Kunden von CRM Partners zählen. Unseren Kunden bieten wir eine große Bandbreite von Dienstleistungen und Lösungen, die wir stets weiterentwickeln. U. a. sind wir tätig für SolarWorld AG, BearingPoint GmbH, CSU in Bayern e.V., DFL Deutsche Fußball Liga GmbH, Bayer CropScience AG und viele andere. www.crmpartners.de

Anlage: Bild

crm **partners**
Serving True Customer Needs