

News release

Stahlriese Severstal optimiert Vertriebs- und Marketingprozesse durch gemeinsames Projekt mit BearingPoint

Severstal verbessert mit einem neuen CRM-System seine Dienstleistungen und erhöht seinen Umsatz / das Projekt wurde gemeinsam mit der Unternehmensberatung BearingPoint durchgeführt

Frankfurt am Main/Moskau, 16. Oktober 2014 – Severstal, einer der größten Stahlerzeuger weltweit, hat in Kooperation mit der Management- und Technologieberatung BearingPoint ein neues, SAP-basiertes CRM-System eingeführt. Severstal kann mit der neuen Lösung noch detailliertere, auf einzelne Kunden zugeschnittene Vertriebspläne erstellen und die Kundentermin-Planung automatisch kontrollieren. Darüber hinaus hat der Stahlriese nun die Möglichkeit, sein Event-Management zu vereinheitlichen und auf Kundenbedürfnisse abzustimmen. Eine neue Funktion macht es zudem möglich, externe Datenquellen zu importieren, sodass Severstal potentielle Kunden und Geschäftsvorgänge schon vorab im System anlegen kann.

Die zentralen Ergebnisse des CRM-Projekts von Severstal im Überblick:

- Verbesserung der Servicequalität, indem Kundeninformationen in einem System zusammengeführt und die Auswahl des optimalen Interaktionskanals erleichtert wurden
- Erhöhung des Umsatzes, indem die Prozesse für das Kunden-Beziehungsmanagement und für den Umgang mit potentiellen Geschäftstransaktionen optimiert wurden
- Reduzierung verlorener Transaktionen, indem die Kontrolle von Kundeninteraktionsprozessen automatisiert wurde

Das Unternehmen zählt die Einführung des neuen CRM-Systems zu den erfolgreichsten IT-Projekten der vergangenen Jahre.

Die Einführung des SAP-basierten CRM-Systems ist Teil des Business-Standard-Entwicklungsprogramms von Severstal. Zielsetzung waren die Automatisierung einer elektronischen Handelsplattform und die Integration von Vertriebs- und Marketingprozessen.

„Wir können nun Daten aus verschiedensten IT-Systemen an einem Ort bündeln und unseren Mitarbeitern in Marketing und Vertrieb alle relevanten Informationen in kürzester Zeit zur Verfügung stellen“, so Yury Shekhovtsov, Chief Information Officer von Severstal. „Damit haben wir den Informations-Support für unseren Vertriebsprozess wesentlich effizienter gemacht.“

„Wir haben unsere Prozesse für das Beziehungsmanagement von bestehenden und potentiellen Kunden optimiert und die Vertriebsplanung entscheidend verbessert“, fasst Dmitry Goroshkov, Marketing und Sales Director, Severstal Russian Steel Division, die Projektergebnisse zusammen. „Das CRM-Projekt ist ein wichtiger Faktor, um die führende Stellung unseres Unternehmens beim Einsatz von IT-Lösungen in der russischen Stahlindustrie zu stärken.“

Über Severstal

Severstal OJSC is one of the world's leading vertically integrated steel and steel related mining companies, with assets in Russia, Ukraine, Latvia, Poland, Italy, Liberia and Brazil. Severstal is listed on RTS and MICEX and the company's GDRs are traded on the LSE. Severstal reported revenue of \$13,312 million and EBITDA of \$2,063 million in 2013. Severstal's crude steel production in 2013 reached 15.69 million tons.

Pressekontakt

Elena Kovaleva
Head of PR department
+7 495 926 77 66
news@severstal.com

Über BearingPoint

BearingPoint Berater haben immer im Blick, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen permanent verändern und die daraus entstehenden komplexen Systeme flexible, fokussierte und individuelle Lösungswege erfordern. Unsere Kunden profitieren von messbaren Ergebnissen, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Wir kombinieren branchenspezifische Management- und Fachkompetenz mit neuen technischen Möglichkeiten und eigenen Produkt-Entwicklungen, um unsere Lösungen an die individuellen Fragestellungen unserer Kunden anzupassen. Dieser partnerschaftliche, ergebnisorientierte Ansatz bildet das Herz unserer Unternehmenskultur und hat zu nachhaltigen Beziehungen mit vielen der weltweit führenden Unternehmen und Organisationen geführt. Unser globales Beratungs-Netzwerk mit 9.200 Mitarbeitern unterstützt Kunden in über 70 Ländern und engagiert sich gemeinsam mit ihnen für einen messbaren und langfristigen Geschäftserfolg.

Weitere Informationen finden Sie unter www.bearingpoint.com und in der BearingPoint Toolbox:
<http://toolbox.bearingpoint.de>

Pressekontakt

Alexander Bock
Manager Communications
Tel. +49 89 540338029
Mailto: alexander.bock@bearingpoint.com
Twitter: @BearingPoint_DE