



## Informatica bietet Echtzeitintegration von SAP und salesforce.com

### Verkürzung der Datenintegrationszeit von fast 85 Prozent

#### HEADQUARTER

Zürich, Schweiz

#### WEBSITE

[www.nobelbiocare.com](http://www.nobelbiocare.com)

#### GEGRÜNDET

1953

#### BRANCHE

Gesundheitswesen

#### UMSATZ

754 Millionen US-Dollar (2009)

#### MITARBEITER

2.400

„Informatica bietet die bidirektionale Echtzeitverknüpfung unseres salesforce.com Frontoffice und unserer SAP-Stammdaten. Durch die Synchronisierung dieser wichtigen Informationen trägt die Plattform von Informatica dazu bei, die Produktivität von Nobel Biocare zu erhöhen, die Loyalität und den Umsatz unserer Kunden zu verbessern und das Unternehmen erfolgreicher und rentabler zu machen.“

– Jean-Marie Schmid, Global Customer Value Management, Nobel Biocare

### Die Herausforderung

Die Einführung von salesforce.com durch Nobel Biocare für 1.500 Mitarbeiter weltweit trägt dazu bei, dass dieses weltweit führende Unternehmen im Bereich der innovativen, restaurativen und ästhetischen Dentallösungen mehr Kunden anziehen und binden und so die Kundenzahlen steigern kann. Derzeit wird weltweit eine Customer Value Management Strategie angewandt, um von jedem Zahnarzt, Arzt, technischen Labor und jeder anderen Gemeinschaft in der Datenbank von Nobel Biocare eine 360-Grad-Ansicht zu erstellen. Um jedoch eine realistische Einzelansicht über seine Kunden erstellen zu können, musste das Unternehmen einen bidirektionalen Kundenstammintegrationsprozess in Echtzeit durchführen: von der Nobel Biocare SAP ERP-Plattform zu salesforce.com und von salesforce.com zu SAP. Diese Integration musste so schnell und so kostengünstig wie möglich und mit möglichst wenigen Ressourcen aus dem IT-Team des Unternehmens vorstatten gehen.

Nobel Biocare brauchte vor allem eine Lösung, um:

- Salesforce CRM- und SAP ERP-Daten bidirektional zu synchronisieren, damit sich die richtigen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort befinden
- die Zeitspanne und die Prozesse bis zur Marktreife der vollständigen Integration zu beschleunigen und zu optimieren
- Verkaufschancen im täglichen Kontakt zwischen Kunden und dem Frontoffice nutzbar zu machen

## Die Lösung

Nobel Biocare verwendete Informatica® Cloud, um seine salesforce.com Sales Cloud und Service Cloud Daten mit seinen SAP R3 und SAP Business Warehouse Daten am Standort zu integrieren und zu synchronisieren. Die plattformneutrale, einfach umzusetzende und zu verwendende Datenintegrationslösung ermöglicht es Nobel Biocare, sowohl einfache als auch komplexe Integrationsaufgaben schnell und unter Einhaltung der Budgetvorgaben zu lösen. Durch die Synchronisation von SAP-Stammdaten mit salesforce.com können die Teams für den Direktvertrieb von Nobel Biocare bidirektional Konten erstellen und warten, Aufträge erstellen sowie unterschiedliche Detailtiefen von Auftrags- und Finanzdaten anzeigen. Informatica Cloud kann extrem schnell, mit geringem Risiko für das Unternehmen und unter minimaler Aufwendung von Ressourcen aus dem IT-Team eingesetzt werden. Um zu dieser Lösung zu gelangen, arbeitete Nobel Biocare eng mit ITBconsult, einem in den Bereichen Datenintegration und SAP-Integration weltweit führenden Unternehmen, zusammen.

Zu den Hauptvorteilen zählen:

- Bidirektionale Echtzeitintegration von salesforce.com und SAP innerhalb von acht Wochen anstelle von einem Jahr bei Verwendung einer Servicearchitektur, die viele Ressourcen benötigt.
- Ganzheitliche, konsistente und weltweite Ansicht von Hauptteilhabern im Dentalbereich.
- Optimierte Managementprozesse beim Kundensupport in der salesforce.com Service Cloud.
- Unterstütztes Ziel, 95 Prozent aller Anwenderanmeldungen zu erlangen.
- Erhöhte Produktivität in Vertrieb und Service bei Nobel Biocare.
- Steigerung der Zufriedenheit unter Zahn Technikern und Zahnärzten.
- Ehrgeizige Verkaufsziele und -prognosen des Unternehmens konnten erreicht werden.

## Weitere Informationen

Erfahren Sie mehr über die Informatica Cloud. Besuchen Sie unsere Website unter [www.informaticacloud.com](http://www.informaticacloud.com) oder rufen Sie uns an unter Telefon: +49 69 92 88 09 0.

## Informationen zu Informatica

Das Unternehmen Informatica ist der führende unabhängige Anbieter von Datenintegrationssoftware. Unternehmen in aller Welt erhalten in der heutigen globalen Informationswirtschaft durch die zeitgerechte Bereitstellung vertrauenswürdiger und relevanter Daten einen Wettbewerbsvorteil, damit ihre Hauptunternehmensziele erreicht werden. Weltweit verlassen sich über 4.100 Unternehmen auf Informatica, um Datenbestände innerhalb oder außerhalb des Unternehmens oder in der Cloud abzurufen, zu integrieren und auf deren Richtigkeit zu vertrauen.



Informatica GmbH, Lyoner Straße 15, D-60528 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 92 88 09 0 Fax: +49 69 92 88 09 500 [www.informatica.com/de](http://www.informatica.com/de)

© 2010 Informatica Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in den USA Informatica, das Informatica-Logo und The Data Integration Company sind Marken oder eingetragene Marken der Informatica Corporation in den USA und in anderen Rechtsräumen weltweit. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Erstveröffentlichung: Oktober 2010

7227DE (18.10.2010)

## VORTEILE:

### ZIEL

Integration von SAP-Stammdaten mit salesforce.com zum Vereinfachen von Einzelansichten von Zahnärzten weltweit in Echtzeit

### LÖSUNGEN

Informatica Cloud SAP R/3 Vertrieb; SAP Business Warehouse

### ERGEBNISSE

- Verkürzte Integrationszeit von einem Jahr auf acht Wochen
- Das Gesundheitsunternehmen konnte Kunden weltweit effektiver fokussieren, anwerben und binden
- Erhöhte Produktivität im Vertrieb und bei der Kundenunterstützung
- Verbesserte Reaktionen auf die Bedürfnisse der Kunden und verbesserte Servicequalität
- Steigerung der Benutzerakzeptanz von salesforce.com