



VERGLEICHSTABELLE: ERP VS. CRM

ERP		CRM
Effiziente Verwaltung interner Ressourcen wie Mitarbeitende, Kunden, Waren und Geschäftsprozesse mit dem Ziel, (Produktions-)Kosten zu senken und interne Abläufe zu optimieren.	Hauptziele	Aufbau und Pflege starker Kundenbeziehungen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit. Maximierung von Umsatz und Wachstum durch eine datenbasierte Optimierung der Vertriebs- und Marketingprozesse.
Fokussiert auf interne Prozesse, Ressourcennutzung und Effizienzsteigerung innerhalb des Unternehmens.	Ausrichtung	Kundenorientiert mit Fokus auf Beziehungsmanagement auf Basis externer Daten, Umsatzsteigerung und nachhaltige Kundenbindung.
Modulares System zur Verwaltung von Geschäftsressourcen. Einige Lösungen bieten rudimentäre CRM-Funktionen, sind jedoch kein vollumfängliches CRM-System.	Systemtyp	Kernfunktionen eines CRM-Systems mit spezialisierten Modulen für Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Über Schnittstellen zu ERP-Systemen können zusätzliche Unternehmensdaten eingebunden werden, um eine ganzheitlichere Sicht auf die Kundenbeziehung direkt im CRM bereitzustellen.
Finanzbuchhaltung & Controlling Personalwesen Rechnungsstellung & Transaktionsverwaltung Bestandsmanagement, Produktionsplanung & Lieferkettenübersicht	Zentrale Funktionen	360°-Kundensicht mit Kontakten, Verträgen, Verkaufschancen, Leads & Pipeline-Management; Skalierbare, automatisierte Prozesse für Vertrieb und Marketing; Marketing-Tools: Formulare, E-Mail-Marketing, Kampagnen-Management, Reports & Dashboards; Kundenservice-Funktionen: Self-Service-Portal, Ticket-Management, Automatisierungen, Chat & Dashboards
Backoffice-Teams, darunter Finanzbuchhaltung, Personalwesen und Lagerverwaltung.	Hauptnutzer	Vertrieb, Marketing und Kundenservice – vorrangig Frontoffice-Teams, die direkten Kundenkontakt haben.



VERGLEICHSTABELLE: ERP VS. CRM

GRÖSSTE ERP-HERAUSFORDERUNG

Hohe Implementierungskosten – ERP-Systeme sind teuer und erfordern erheblichen Zeit- und Ressourcenaufwand.

Geringe Flexibilität – ERP-Systeme sind oft starr und lassen sich nur schwer an individuelle Geschäftsanforderungen anpassen.

Komplexe Bedienung – Mitarbeitende außerhalb von Finanz- oder Betriebsabteilungen tun sich häufig schwer mit der Komplexität von ERP-Systemen.

Datensilos – Ohne saubere Implementierung arbeiten Abteilungen weiterhin isoliert voneinander.

Lange Einführungszeiten – Die Einführung von ERP-Systemen kann Monate oder Jahre dauern und den ROI verzögern.

Hauptziel

Ausrichtung

Systemtyp

Zentrale Funktionen

Hauptnutzer

GRÖSSTE CRM-HERAUSFORDERUNG

Geringe Nutzerakzeptanz – Vertriebssteams lehnen CRM-Systeme ab, wenn sie zu komplex oder zeitaufwändig sind.

Unvollständige oder veraltete Kundendaten – Ohne konsequente Datenpflege werden CRM-Auswertungen unzuverlässig.

Integrationsprobleme – CRM muss mit anderen Systemen (ERP, Marketing Automation etc.) vernetzt werden, was technisch anspruchsvoll sein kann.

Geringe Nutzung – Wenn Vertrieb und Marketing das CRM nicht aktiv pflegen, sinkt dessen Nutzen.

Fehlende Abstimmung zwischen Teams – Vertrieb, Marketing und Service verfolgen häufig keine gemeinsame CRM-Strategie.



VERGLEICHSTABELLE: ERP VS. CRM

WARUM CRM ÜBERZEUGT

Während ERP im Hintergrund die internen Abläufe optimiert, ist CRM der Wachstumsmotor – es hilft Unternehmen, neue Kunden zu gewinnen, bestehende zu binden und den Umsatz nachhaltig zu steigern.

Ohne CRM führen selbst die effizientesten Geschäftsprozesse nicht zu dauerhaftem Wachstum.

WARUM SUPEROFFICE?

SuperOffice bietet mehr als nur ein CRM – es ist eine kundenorientierte Plattform, die eine einfache Nutzung fördert, die Datenqualität sichert, sich nahtlos in andere Systeme integriert und Teams gezielt auf Umsatzwachstum ausrichtet.

SO UNTERSTÜTZT SUPEROFFICE CRM

- **Intuitive und benutzerfreundliche Oberfläche**, die eine schnelle Akzeptanz fördert und es Teams erleichtert, Kundeninteraktionen effizient zu steuern.
- **Automatisierte Workflows und integriertes Datenmanagement** sorgen dafür, dass Kundendaten stets aktuell und korrekt sind.
- **Nahtlose Verbindung** mit ERP-Systemen und Drittanbieter-Tools ermöglicht es Unternehmen, ihre Systeme mühelos zu vernetzen.
- **Mobiler und cloudbasierter Zugriff**: Teams können jederzeit und von überall auf das CRM zugreifen und es aktualisieren – für aktuelle Daten und hohe Nutzeraktivität.
- **Eine zentrale Plattform** für Vertrieb, Marketing und Kundenservice stellt sicher, dass alle Teams mit denselben Kundeninformationen arbeiten und optimal abgestimmt sind.

👉 Mehr erfahren unter www.superoffice.de