**Artikel**

Wöllersdorf, 17.11.2023

**Kirchdorfer gewinnt SAP Quality Award 2023**

**Die Kirchdorfer Gruppe sicherte sich einen Stockerlplatz beim renommierten SAP Quality Award 2023, welcher Unternehmen für ihre innovative Herangehensweise an die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse würdigt.**

Der deutsche Software-Konzern SAP würdigte kürzlich in Wien wieder herausragendes Management in SAP-Projekten. Aus einer Vielzahl eingereichter Projekte aus ganz Österreich wurden Gewinner in 4 Kategorien ermittelt. Unter den stolzen Preisträgern befand sich die Kirchdorfer Gruppe, die neben drei weiteren Unternehmen in der Kategorie „CX Digital Transformation Excellence“ ausgezeichnet wurde.

|  |  |
| --- | --- |
| IT-Chef Christian Rosenbichler & Projektführer Klaus Aichholzer (Leiter Geschäftsfeld Straße der Kirchdorfer Sparte Concrete Solutions) nahmen den begehrten Award persönlich entgegen.  Bildnachweis: Abdruck honorarfrei bei Nennung © ©BexMedia/Curt Themessl | |
|  |

Kirchdorfer erhielt die Auszeichnung für ihre exzellente Umsetzung und Qualität beim Projekt "Kundenfeedback mit Hilfe der SAP Sales Cloud". Die innovative Lösung und eine effiziente Projektführung erfüllten die hohen Standards der SAP-Qualitätskriterien.

**Echtzeit-Feedback als Schlüssel zur Excellence**

In enger Kooperation mit dem Team vom Qualitätsmanagement und den inhouse SAP Experten wurde erstmals eine Cloud-Lösung für automatische Kundenfeedback-Erhebungen geschaffen.

Projektführer Klaus Aichholzer, Leiter Geschäftsfeld Straße, betont: *„Was wir früher alle zwei bis drei Jahre extern gemacht haben, läuft nun vollautomatisch über einen Workflow. Dadurch sind wir schneller, effektiver und zielgerichteter bei der Feedbackerhebung unserer Kunden und können kurzfristig reagieren. Dank der Zusammenarbeit mit unserer Kirchdorfer IT ist uns eine zentrale Lösung für die Kirchdorfer Concrete Solutions gelungen!“*

Die SAP-Integration ermöglicht eine proaktive und eigenständige Erfassung von Kundenfeedback, verfolgt dieses in Echtzeit und liefert kontinuierlich neue Erkenntnisse zu den erbrachten Leistungen. Die Anwendung ist mobil einsetzbar, verfügt über eine moderne Benutzeroberfläche und die aktuellen Kundenfeedback-Ergebnisse sind unmittelbar auf dem Dashboard des zuständigen Mitarbeiters ersichtlich.

**Zukünftige Pläne**

Wir als Kirchdorfer Gruppe sind ambitioniert und planen Erweiterungen in der SAP Sales Cloud, darunter Lead Opportunity & Besuchsmanagement über alle Geschäftsfelder der Kirchdorfer Concrete Solutions. Besuchsberichte und Projektinformationen sind schnell und einfach zu erfassen und können direkt an die verantwortlichen Mitarbeiter im Vertrieb zugeordnet bzw. weitergeleitet werden.

Die Auszeichnung ist eine verdiente Anerkennung für die Fachexpertise innerhalb der Gruppe.