



Customer-Experience-Projekt: Stabilus schafft globale Vertriebs- sicht mit SAP Sales Cloud

Digitale Prozesse im Vertrieb, klare Sicht auf die Sales-Pipeline, durchgängiger Lead-to-Cash-Prozess, bessere und schnellere Kommunikation mit Kunden und Interessenten, Analyseberichte „out of the box“: Die Stabilus-Gruppe vernetzt und vereinheitlicht ihre Vertriebsprozesse standortübergreifend mit SAP Sales Cloud und zieht daraus vielfältigen geschäftlichen Nutzen. Die Cloud-Lösung bildet zugleich den Ausgangspunkt für den Aufbau einer hybriden SAP-Landschaft.

Customer-Experience-Projekt: Stabilus schafft globale Vertriebsicht mit SAP Sales Cloud

Gasdruckfedern und hydraulische Schwingungsdämpfer sind in vielen Branchen und Anwendungsbereichen unverzichtbar für eine nahezu geräuschlose, komfortable und sichere Bewegungssteuerung: zum Beispiel in der Automobil- und Solarindustrie, der Möbel-, Medizin- und Landwirtschaftstechnik oder der Luftfahrt. In Industrieanlagen erleichtern sie das Öffnen und Schließen von Wartungs- und Lärmschutzklappen oder von schweren Zuführungen und dämpfen Schwingungen und Vibrationen.

Stabilus

Hauptsitz: Koblenz

Branche: Anbieter von Gasfedern, Dämpfern und elektromechanischen Antrieben

Produktionsstätten: in 11 Ländern weltweit

Mitarbeiter: weltweit über 6.200 Mitarbeiter

www.stabilus.com

Marktführer bei Gasfedern und Dämpfern

In vielen Fällen handelt es sich dabei um die innovativen Qualitätsprodukte der Stabilus-Gruppe aus Koblenz, dem Marktführer bei Gasfedern und hydraulischen Dämpfern. 2019 erzielte die Firmengruppe, die mit 17 Produktionsstandorten in neun Ländern agiert und über ein Netz von Niederlassungen und Vertriebspartnern in über 50 Ländern rund um die Welt agiert, mit mehr als 6.700 Beschäftigten einen Umsatz von 953 Millionen Euro. Langfristig hat Stabilus das ehrgeizige Ziel, sich als weltweit führender Anbieter von Lösungen zur Bewegungssteuerung zu etablieren.

Digitale, transparente Vertriebsprozesse

Zu diesem Zweck dreht das Management an zahlreichen Stellschrauben: Produktgestaltung, Qualität, Produktion und Organisation werden kontinuierlich verbessert. Zugleich wird eine einheitliche Unternehmenskultur angestrebt, die den Team- und Zugehörigkeitsgedanken stärkt und Innovationen und eine stetige Veränderungsbereitschaft fördert. Ein weiterer Schlüsselfaktor ist die Digitalisierung, Optimierung und Vereinheitlichung der Geschäftsprozesse.

„Durch die Einführung der Lösung SAP Sales Cloud aus der SAP-Customer-Experience-Suite (CX) sind wir bei den Vertriebsprozessen im Geschäftsfeld Industrial bereits ein großes Stück vorangekommen“, sagt Alexander Donat, Operations Manager bei Stabilus. SAP Sales Cloud ersetzt eine Kombination aus Microsoft Excel und der CRM-Software eines anderen Herstellers. In der

Cloud-Lösung führt Stabilus nun mehrere Hunderttausend vertriebsrelevante Informationen, aber auch Materialstammdaten zentral, einheitlich, konsistent und in hoher Qualität zusammen. So entsteht eine Single Source of Truth, die eine transparente Sicht auf die globale Sales-Pipeline und einen standortübergreifend durchgängig digitalen und harmonisierten Lead-to-Cash-Prozess ermöglicht.

Klare Sicht auf Daten und Aktivitäten

Über die einfach bedienbare Weboberfläche ruft der Anwender alle Informationen, die er für seine Aufgaben benötigt, gemäß seiner Berechtigung und Rolle übersichtlich visualisiert ab – jederzeit, am Desktop-PC oder mobil per Smartphone oder Tablet. Vertriebsbezogene Aufgaben lassen sich auf diese Weise noch effizienter erledigen.

Dank der Möglichkeit, rund um die Uhr auf ihre Daten zuzugreifen, kennen die Vertriebsmitarbeiter stets den aktuellsten Status ihrer Aktivitäten. Das vereinfacht und verbessert nicht nur die Kommunikation mit ihren Kunden und Interessenten, sondern wirkt sich positiv auf die Qualität der Gespräche aus und damit auf die Kundenzufriedenheit – ein klarer Mehrwert.

Durch eine Anpassung der Standardfunktionen sind außerdem die Niederlassungen der Schlüsselkunden (Key Accounts) in der Cloud-Lösung in einem globalen Key Account gebündelt. Auf diese Weise können sich die Key-Account-Manager einen lückenlosen Überblick über alle laufenden Projekte und Angebote verschaffen, die zu den Standorten ihrer Key Accounts erfasst sind.



Gasfedern für viele Anwendungsbereiche

Cross-Selling-Potenzial besser ausschöpfen

Das Management profitiert ebenfalls in hohem Maße: Es kann mit SAP Sales Cloud strategische Vertriebsmaßnahmen noch zielgerichteter planen und Cross-Selling-Potenziale besser ausschöpfen. Die Lösung bietet dazu „out of the box“ vordefinierte, leicht verständliche Kennzahlenreports und Dashboards, die mit einfachen Tools optimal an die Vertriebsprozesse von Stabilus angepasst werden konnten.

„Das und die Flexibilität der Cloud-Lösung ist ein großes Plus“, erläutert Alexander Donat. Dank einer individuellen Funktionserweiterung/Zusatzentwicklung konnte der komplette technische Entwicklungsprozess in SAP Sales Cloud abgebildet und das bislang genutzte eigenentwickelte Projektmanagementtool ersetzt werden.

Zentrale Datendrehscheibe im Vertrieb

Darüber hinaus fungiert SAP Sales Cloud als zentrale Datendrehscheibe. Die Lösung tauscht vertriebsbezogene Informationen sowohl mit dem zentralen SAP-ERP-System als auch mit den ERP-Systemen anderer Hersteller aus, die an einzelnen Standorten installiert sind. Kunden-, Mitarbeiter- und Materialstammdaten, Angebote, Aufträge, Rechnungen, aber auch Staffelpreise werden aus den unterschiedlichen ERP-Back-Ends direkt in die Cloud-Lösung geladen. Zugleich wurde eine Möglichkeit geschaffen, um mengenabhängige Staffelangebote per Knopfdruck und damit weitgehend automatisiert und schnell zu erstellen statt wie bisher aufwendig manuell – ein echter Vorteil.

Der Datenaustausch mit SAP ERP erfolgt dabei über SAP Cloud Platform Process Integration (CPI-PI). Die Nicht-SAP-Systeme, aber auch die verschiedenen Konfigurations- und Preisberechnungstools, mit denen die einzelnen Standorte arbeiten, sind über SAP-Standard-schnittstellen angebunden. Die zur Erstellung eines Angebots erforderlichen Einzelpositionen inklusive der technischen Zeichnungen übermitteln diese Tools nach dem Abschluss der Konfiguration an SAP Sales Cloud.

Zügige Einführung mit agiler Methode

Mit der Implementierung von SAP Sales Cloud hat Stabilus die ORBIS AG beauftragt. Der Saarbrücker IT-Dienstleister hatte im Rahmen der umfangreichen Ausschreibung das überzeugendste Angebot abgegeben. Er verfügt über tiefes Know-how in Bezug auf Vertriebsprozesse und die Integration von On-Premise- und Cloud-Software im SAP-Umfeld und hat bei Stabilus darüber hinaus mehrere SAP-Projekte mit Erfolg durchgeführt.

Dank der vertrauensvollen und kollegialen Zusammenarbeit aller Beteiligten und durch den Einsatz der agilen SAP-Activate-Methode mit kurzen Sprints ging die Im-

plementierung zügig vonstatten. „Die Sprintphasen mit ihren kurzen Zyklen erwiesen sich im Zuge der Einführung als großer Vorteil, denn so konnten wir auf neue Anforderungen schnell und flexibel reagieren“, verdeutlicht Alexander Donat. Maßgeblich für den Erfolg des Projekts war auch, dass beide Seiten jeweils einen Projektverantwortlichen benannt hatten und die Implementierung wie auch der Rollout von der deutschen Zentrale gesteuert werden.

Hybride SAP-Landschaft aufbauen

Gegenwärtig arbeiten elf Standorte mit SAP Sales Cloud. In der Endausbaustufe sind 20 Standorte mit rund 500 End-Usern vorgesehen, die Vertriebssoftware wird dann mit acht verschiedenen ERP-Systemen verknüpft sein. Doch das ist erst der Anfang.

„Im Rahmen unserer IT-Strategie bildet die Einführung von SAP Sales Cloud den Ausgangspunkt für den Aufbau einer hybriden SAP-Landschaft“ so Alexander Donat.

Wo möglich und sinnvoll, werden vorhandene SAP-On-Premise-Lösungen durch SAP-Cloud-Angebote erweitert. Nachgedacht wird etwa über die Einführung von SAP Integrated Business Planning (SAP IBP) und SAP Analytics Cloud.



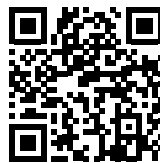
Alexander Donat, Operations Management, Stabilus

Kontakt

Dirk Müller
ORBIS AG

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-318
eMail: dirk.mueller@orbis.de

Mehr Informationen



www.orbis.de/sapcx/loesung

Fotos: © Stabilus GmbH



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken, Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, E-Mail: info@orbis.de, www.orbis.de

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China