

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

AUSGABE I-2_2021 | 9,50 EURO

ISSN 2190-118X

STELLEN-
ANZEIGEN AUF
SEITE 49

OPTIMIERUNG VON SAP-
SYSTEMEN UND -PROZESSEN

DIGITALISIERUNG FÜR DAS **NEW NORMAL**

Die Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in großen Teilen von Wirtschaft und Gesellschaft in einem erheblichen Maße vorangebracht. Doch es gibt Kritiker, nach deren Meinung diese Digitalisierung planlos und zu wenig zielgerichtet abgelaufen ist. Jetzt heißt es also die erzielten Erfolge zu sichten, zu messen, in den Systemen aufzuräumen und alles für die Zukunft aufzustellen.

AB SEITE 13



TITEL	S/4HANA-Einführung: Mehr Qualität durch sofortiges und automatisiertes Testen	Seite 13
TITEL	SAP-Dashboards: Digitale Telefonzentrale mit SAP-Anbindung	Seite 26
SOLUTIONS	Digitalisierte Logistikketten: Vernetzte Prozesse brauchen vernetztes Arbeiten	Seite 29
BRANCHEN	Ende der bilateralen Welt: Nächster Schritt in der Digitalisierung der Automobilindustrie	Seite 38

Globale Vertriebsicht mit SAP Sales Cloud



Bildquelle: Stabilus-Gruppe

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 Vertriebsprozesse standortübergreifend mit SAP Sales Cloud. Die Cloud-Lösung ist zudem Ausgangspunkt für eine hybride SAP-Landschaft.

Von Dr. Andreas Schaffry*

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 sowie Vibrationen.

In vielen Fällen handelt es sich dabei um die Produkte der Stabilus-Gruppe aus Koblenz. Langfristig hat das Unternehmen das ehrgeizige Ziel, sich als weltweit führender Anbieter von Lösungen zur Bewegungssteuerung zu etablieren. 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.

Digitale, transparente Vertriebsprozesse

Weitere Schlüsselfaktoren sind die Digitalisierung, Automatisierung und Vereinheitlichung der Geschäftsprozesse. „Durch die Einführung der Lösung SAP Sales Cloud aus der SAP-Customer-Experience-Suite sind wir damit bei den

*Dr. Andreas Schaffry ist IT-Fachjournalist.

Vertriebsprozessen im Geschäftsfeld Industrial 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 gemäß seiner Berechtigung und Rolle alle für seine Arbeit benötigten Informationen übersichtlich visualisiert ab – am Desktop 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 aktuellen 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 die Niederlassungen der Schlüsselkunden in der Cloud-Lösung nun 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.

Cross-Selling-Potenzial besser ausschöpfen

Das Management profitiert ebenfalls in hohem Maße: Es kann mit SAP Sales Cloud strategische Vertriebsmaßnahmen 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 an die Vertriebsprozesse von Stabilus angepasst werden konnten.

„Das und die Flexibilität der Cloud-Lösung ist ein großes Plus“, erläutert Ale-



Bildquelle: Stabilus-Gruppe

Alexander Donat, Operations Manager bei Stabilus:

„Im Rahmen unserer IT-Strategie bildet die Einführung von SAP Sales Cloud den Ausgangspunkt für den Aufbau einer hybriden SAP-Landschaft. Wo möglich und sinnvoll, werden wir vorhandene SAP-On-Premises-Lösungen durch SAP-Cloud-Angebote erweitern.“

xander Donat. Dank einer individuellen Funktionserweiterung konnte der komplette technische Entwicklungsprozess in SAP Sales Cloud abgebildet und das bislang genutzte eigenentwickelte Projektmanagement-Tool ersetzt werden. 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-Backends direkt in die Cloud-Lösung geladen. Zugleich wurde eine Möglichkeit geschaffen, um mengenabhängige Staffelpreise per Knopfdruck und damit weitgehend automatisiert und schnell zu erstellen statt wie bisher aufwendig manuell.

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-Standardschnittstellen 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 wurde der Saarbrücker IT-Dienstleister Orbis beauftragt. Er verfügt über tiefes Know-how in Bezug auf Vertriebsprozesse und die Integration von On-Premises- und Cloud-Software im SAP-Umfeld und hat bei Stabilus darüber hinaus mehrere SAP-Projekte mit Erfolg durchgeführt.

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

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-Premises-Lösungen durch SAP-Cloud-Angebote erweitert. Nachgedacht wird etwa über die Einführung von SAP Integrated Business Planning (SAP IBP) und SAP Analytics Cloud. (ch) @



Bildquelle: Stabilus-Gruppe