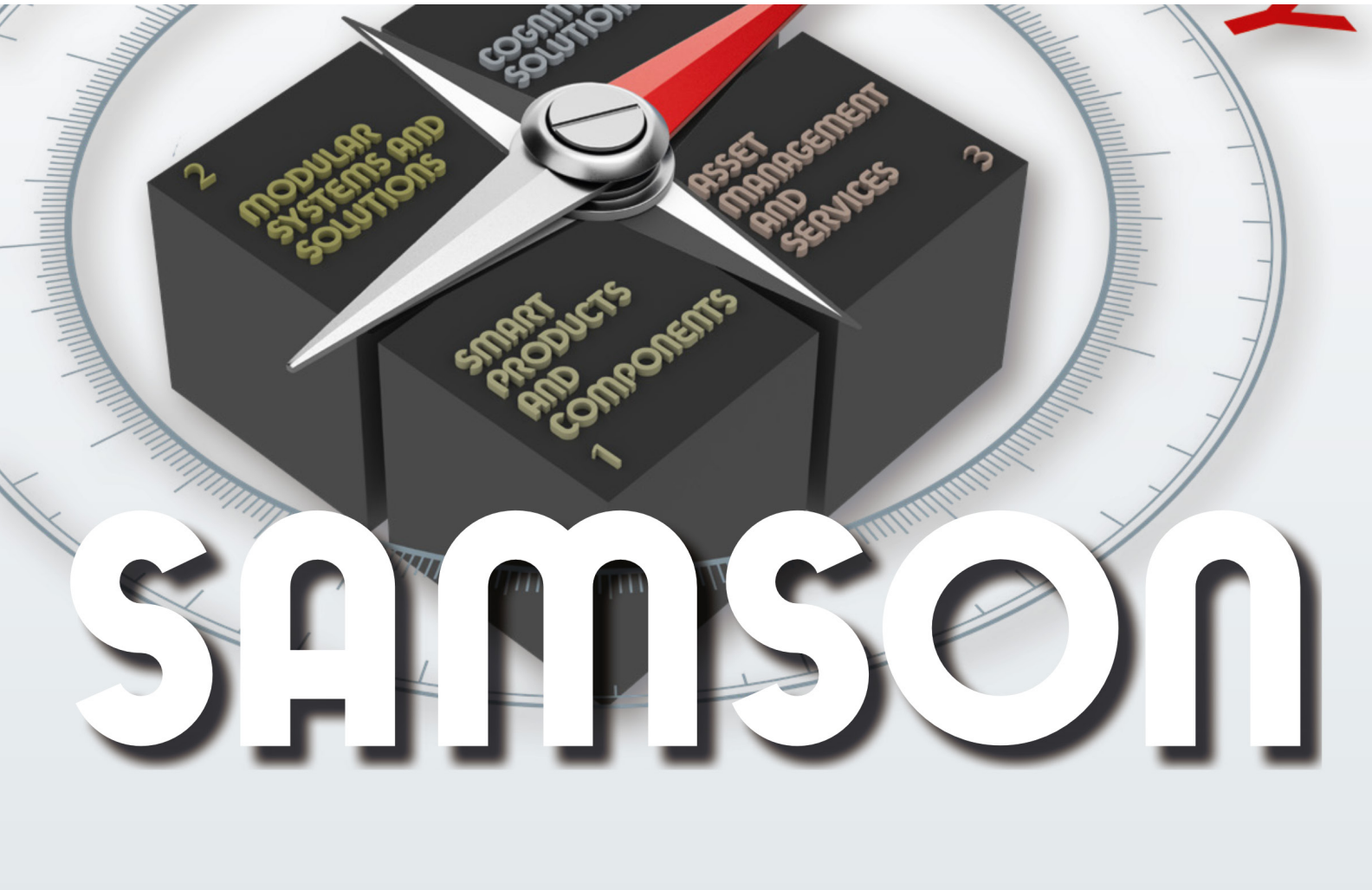


Keep it simple – mit agiler Arbeitsweise zum Projekterfolg

Case Study



Digitale Transformation bei SAMSON

Wie das Unternehmen seinen Vertrieb für die Zukunft aufstellt

SAMSON ist überall aktiv, wo Dinge im Fluss sind: Öle, Gase, Dämpfe, chemische Substanzen. Ventile sind das Kerngeschäft des 1907 gegründeten Unternehmens. Ein Zukunftsmarkt mit großem Innovationspotential – und ein Unternehmen, das selbst kontinuierlich im Fluss bleibt. Mit neuen intelligenten Systemen reformiert SAMSON die Prozessautomatisierung zum Nutzen der Kunden und for-

ciert dazu technische, betriebswirtschaftliche und organisatorische Innovationen. Dazu gehört auch die Digitale Transformation im B2B-Vertrieb. Mit der SAP Sales Cloud-Lösung und der Sybit als Partner optimierte SAMSON das Angebots- und Auftragsmanagement und baute eine globale Account Struktur auf.



Unternehmen:	SAMSON GROUP
Hauptsitz:	Frankfurt am Main
Branche	Mess- und Regeltechnik
Mitarbeiter	4.500 weltweit
Umsatz	661 Mio. € (2020)
Lösungen	SAP Sales Cloud
Web:	www.samsongroup.com/de/



Die Herausforderung

1907 gegründet ist SAMSON zu einem Weltmarktführer gewachsen, mit mehr als 50 Tochtergesellschaften in über 40 Ländern. Globalisierung und Digitalisierung haben den Bedarf nach einer einheitlichen Kundensicht immer weiter gesteigert. Die Herausforderung: Verschiedene Bereiche der Unternehmensgruppe unter ein gemeinsames Dach bringen und Komplexität in der diversen IT-Landschaft reduzieren. Denn statt weiter in die gewachsenen, heterogenen Lösungen zu investieren, entschied sich SAMSON für eine ganzheitliche Neuausrichtung.

Die Lösung

Mit der Entscheidung für die SAP Sales Cloud legte SAMSON die Basis für eine strukturierte Bearbeitung des Marktes und des globalen Account Managements. Das Motto während des gesamten Projekts mit dem Partner Sybit: Keep it simple. In drei Phasen erfolgte die Implementierung.

Phase 1: Die Grundlagen

Nah am Standard, offen für zukünftige Features: In Phase 1 ging es darum, die richtige Basis zu legen.

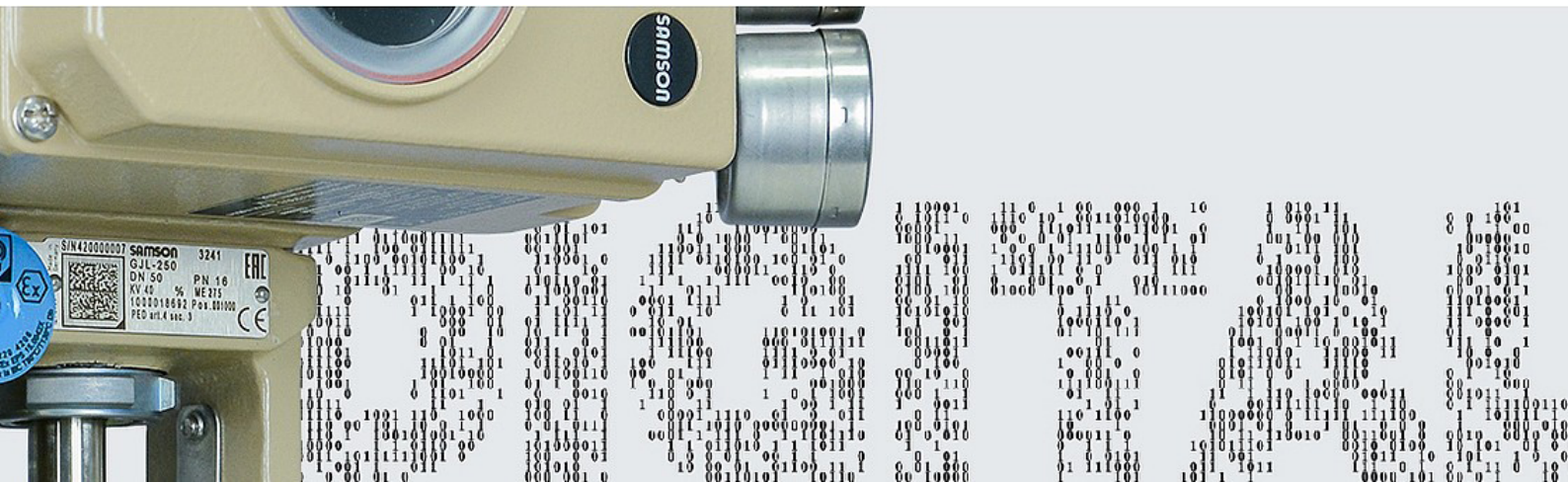
- Account- und Kontakt-Management
- Bidirektionale Kundenstammdaten-Integration
- Aktivitäten Management
- Lead- und Opportunity Management
- Reporting
- Integration SAP ERP



Phase 2: Angebots- und Auftragsmanagement

In dieser Phase ging es um das Feedback aller Stakeholder und dessen Umsetzung. Statt alte Prozesse 1:1 abzubilden, orientierte sich SAMSON an zukünftigen Anforderungen. Denn die größte Herausforderung bei Projekten ist, die richtigen Features zu bekommen und nicht alle in der vorgegebenen Zeit.

- Belegreplikation: Im System kann eine Opportunity-Überleitung erfolgen. Die Angebotskonfiguration erfolgt weiterhin in dem SAMSON spezifischen Konfigurations-tool c-SAM. Die Angebote und Aufträge werden zur Ansicht in die SAP Sales Cloud übertragen. Und auch mit der Ansicht der offenen Posten aus dem ERP hat der Sales-Mitarbeiter einen sehr umfangreichen Blick über seinen Kunden in der SAP Sales Cloud.
- Anbindung an SAP ERP: Auch die Tochterunternehmen, die noch nicht an das SAP ERP angebunden sind, können mit der SAP Sales Cloud arbeiten. So können weitere globale Rollouts auf Grund der harmonisierten Prozesse schnell und effizient realisiert werden.



Das Ergebnis

- **In Time and Budget.** Nach rund 6 Monaten konnte SAMSON mit einer standardnahen Lösung in Time and Budget live gehen. Die Einführung der SAP Sales Cloud erfolgte zunächst in Deutschland, später weltweit.
- **Globale Sicht auf Sales-Aktivitäten.** Der Vertrieb inklusive den Bereichen Marketing, Service, Digitale Produkte sowie Produktmanagement arbeitet mit einem Tool und hat Zugriff auf alle relevanten Informationen für einen effizienten Vertriebsprozess.
- **Mobile Anwendung.** Alle Informationen und Prozesse sind auch mobil verfügbar. Die Vertriebssteuerung- und Planung erfolgt durch interaktives Reporting.
- **Vom Standard zu kundenspezifischen Lösungen.** Das Projektvorgehen lief wie im Lehrbuch: Erst wurden standardnahe Features umgesetzt, die schnell Verbesserungen bringen. Auf dieser Basis wurden kundenspezifische Aspekte entwickelt.



["Die größte Herausforderung in dem Projekt? Die Akzeptanz durch die User. Für uns ist es die erste Cloud-basierte Lösung, die wir sukzessive global einführen. Die Vorteile der SAP Sales Cloud wurden schnell sichtbar und die Mitarbeiter sind sehr zufrieden. Weil wir mit der Sybit und der agilen Projektmethodik die richtigen Features gefunden haben."]

Philipp Wiedemann, Teamlead Integrated Key Systems bei SAMSON GROUP

SAMSON AG

Mit dem Bestreben Smart in Flow Control forciert SAMSON kontinuierlich technische, wirtschaftliche und organisatorische Innovationen. Im Zentrum der Aktivitäten steht der Nutzen für Kunden mit dem Ziel, deren Produktionsprozesse zu unterstützen, um sie sicher, zuverlässig und hochverfügbar zu führen. Die Prozesse der Kunden sind der Maßstab für SAMSONs Innovationen mit der Fokussierung auf die Möglichkeiten, die sich durch die Digitalisierung für die Prozessautomatisierung ergeben.



Sybit

Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 270 Mitarbeiter. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

Haben Sie noch Fragen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage!



Jennifer Bertsche
Inside Sales Executive
+49 (0)7732 9508-2000
sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
www.sybit.de

Wir unterstützen Sie gerne, sowohl bei den ersten Schritten vor einem Projektstart als auch bei Einführung, Integration, Schulung und Wartung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – für ein erfolgreiches Projekt.



CS-21Q1-001 | Stand: 03/2021

Bildnachweise:
SAMSON AG