

Short Facts

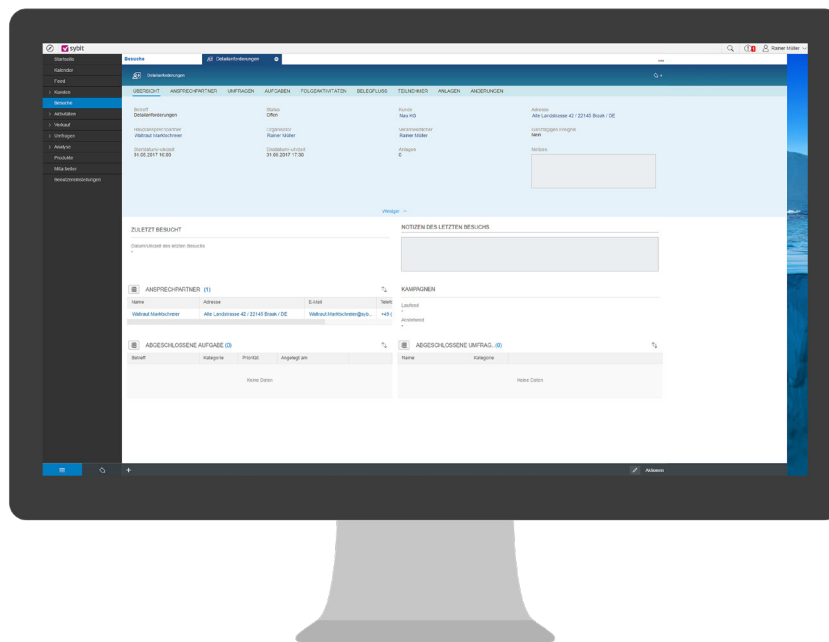
Unternehmen:	AMANN Group
Hauptsitz:	Bönnigheim
Branche:	Textilindustrie
Mitarbeiter:	2100
Umsatz:	175 Mio. Euro (2016)
Lösungen:	SAP Hybris Cloud for Customer, SAP ERP, SAP JAM
Einsatzbereich:	Vertrieb, Marketing, Service



Aufgabe

Seit mehr als 160 Jahren produziert Amann hochwertige Nähfäden und Stickgarne. Nicht nur technologisch musste sich das Unternehmen immer wieder neuen Herausforderungen stellen, auch die Vertriebsstruktur hat sich gewandelt: der Vertrieb wurde globaler, die Produktvielfalt ist enorm gewachsen, Garne werden im Direktvertrieb an Produktionsstätten oder den Hersteller eines Endprodukts ebenso wie über Agenten und weitere Vertriebskanäle verkauft. Um hier den Überblick über Kunden, Ansprechpartner, Produkte, Angebote und Preisgenehmigungen zu behalten, war absolute Transparenz auf Basis einer weltweit einheitlichen Datenbasis notwendig. Da bei Amann Vertrieb, Marketing und Service eng zusammenarbeiten,

sollten alle Bereiche mit einer Lösung ausgestattet werden, die stets alle Informationen abteilungsübergreifend bereitstellt. Auch die interne Kommunikation sollte verbessert werden, um mehr Zeit für die Kunden zu gewinnen. Um dieses Projekt zügig und für alle Parteien zufriedenstellend umzusetzen, nahm der Projektleiter Cloud zunächst bewusst die Anforderungen der Fachabteilungen in den Blick, erarbeite in gemeinsamen Workshops notwendige Funktionen und entschied sich für eine zügige, standardnahe Einführung. Außerdem ließ sich die IT-Abteilung von Projektpartner Sybit beraten und schulen, um den internationalen Roll-out in insgesamt 13 Ländern eigenständig durchführen zu können.



Anforderungen

- „Easy to use“: Die Nutzer sollten durch die Oberfläche der Software angesprochen werden, um so die Akzeptanz zu gewährleisten
- Performance: Schnelle Antwortzeiten für eine gute Usability
- Mobilität: Mobile Verfügbarkeit auf Tablets sollte das Arbeiten effizienter machen und die Transparenz erhöhen
- Offline-Verfügbarkeit: auch in Regionen mit geringer Netzabdeckung sollten die Daten verfügbar sein
- SAP ERP-Integration für nahtloses Angebots- und Auftragsmanagement

Lösungen

- Intensive, vorbereitende Workshops mit den regionalen Vertriebsleitern, Key Users und Fachbereichen
- Begleitung des Sales-Teams, um Anforderungen zu verstehen
- Zügige Einführung nah am Standard
- Schrittweise Einführung der SAP Hybris Sales Cloud in mehreren Sprachen in der ersten Projektphase. Start mit Pilotland China, insgesamt 13 Länder
- Einführung von SAP Hybris Marketing und der SAP Hybris Service Cloud in einer zweiten Phase
- Intensives Coaching durch Projektpartner Sybit

Highlights & Nutzen für den Kunden

- Zügiger Roll-out in nur zwei Wochen pro Land
- SAP Jam für die interne Kommunikation verringert E-Mail-Verkehr
- Effizientes Arbeiten in Time and Budget durch agile Projektmethodik (Scrum)



[Wir haben uns bewusst für eine standardnahe SAP Hybris Cloud for Customer-Einführung entschieden. Dank des präzisen Coachings von Seiten der Sybit konnten wir sehr selbstständig agieren und den Go-live zügig voranbringen.]

Patrick Schulz, Projektleiter Cloud, Amann Group

AMANN Group

Als Traditionsunternehmen mit mehr als 160 Jahren Erfahrung ist Amann eines der international führenden Unternehmen für hochwertige Nähfäden und Stickgarne. Vom Universalnähfaden bis zur hochtechnischen Spezialität bietet Amann ein breites Sortiment für alle Bereiche des Nähens. Mehr als 1.900 motivierte Mitarbeiter sichern den Erfolg in über 100 Ländern der Welt. Amann produziert ausschließlich in eigenen Niederlassungen in Europa und Asien. Das ist die Grundlage für ein Höchstmaß an Flexibilität und Kundennähe. Das Amann Headquarter, die Amann & Söhne GmbH & Co. KG, befindet sich in Bönningheim, Deutschland.



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 200 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.



Stand: 23.11.2017

Bildnachweise:
 AMANN / Sybit