

SAP Hybris Commerce-Einführung bei der B. Braun Melsungen AG

Case Study



Die Nadel im PIM suchen... und finden:

Einführung von SAP Hybris Commerce bei B. Braun beschleunigt Prozesse weltweit

Kanülen, Verbandstoffe, Kathetersysteme, chirurgische Instrumente oder Geräte und Zubehör für die Dialyse – über 5.000 Produkte, 120.000 verkaufsfähige Artikel plus dazugehörige Informationen umfasst das B. Braun-Portfolio. Um die Produkte und Dienstleistungen weltweit vertreiben zu können, benötigte das Unternehmen ein leistungsstarkes, hoch performantes System, das enorm große Datenmengen strukturieren kann, facettenreiche Suchfunktionen

bietet und eine effiziente Pflege des Systems über Ländergrenzen hinweg ermöglicht. Sybit implementierte ein ausgeklügeltes Produktinformationsmanagementsystem (PIM) auf Basis von SAP Hybris Commerce. In 50 von 64 B. Braun-Landesorganisationen wurde die Lösung bereits eingeführt – so konnten die Abläufe für Vertrieb und Marketing deutlich beschleunigt werden.

Short Facts



| | |
|------------------------|--|
| Unternehmen: | B. Braun Melsungen AG |
| Hauptsitz: | Melsungen |
| Branche: | Pharma- und Medizinprodukte, Medizintechnik |
| Mitarbeiter: | 56.000 |
| Umsatz: | 6,1 Mrd. Euro |
| Lösungen: | SAP Hybris Commerce, SAP ERP, DMS |
| Einsatzbereich: | Marketing, Vertrieb |

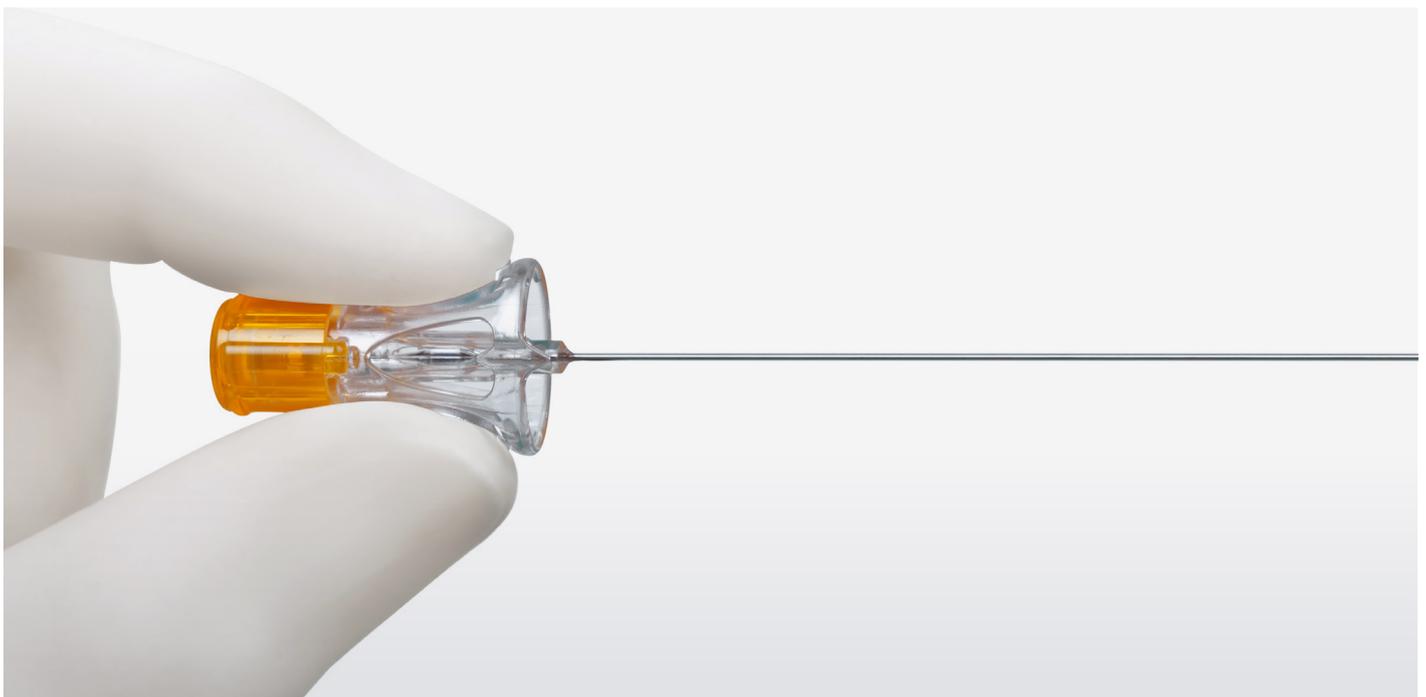


Aufgabe

Mit der Zielsetzung Kunden, Patienten und Behörden weltweit schneller informieren und beliefern zu können, sollten alle produktrelevanten Informationen wie Materialnummern, Maße, Beipackzettel, Flyer, Bilder oder Videos in einem einzigen System strukturiert werden. Um die Zukunftsfähigkeit des neuen Systems zu gewährleisten, hat sich B. Braun für die Implementierung der SAP Hybris Commerce-Lösung mit Sybit entschieden.

Anforderungen

- Hohe Performance und Zuverlässigkeit des PIM bei sehr großer Datenmenge
- Strukturierung einer enorm umfangreichen Produktvielfalt
- Bündelung aller produktrelevanten Informationen bei geringem Pflegeaufwand
- Berücksichtigung unterschiedlicher sprachlicher und rechtlicher Bedingungen
- Content-Pflege durch globale und lokale Marketingabteilungen



Lösung

- Produktrelevante Daten aus ERP, DMS und Media Manager werden im PIM verwaltet und durch weitere Informationen ergänzt.
- Via PIM fließen diese Daten an Websites, E-Shops, Apps, Print- und Online-Kataloge.
- Die globalen Marketing-Abteilungen stellen den Mitarbeitern in den Landesorganisationen im PIM alle Informationen bereit.
- Diese passen sie auf die länderspezifischen Bedürfnisse der Kunden, Patienten und Behörden an und pflegen sie dezentral ins PIM ein.
- Product-Center 5.0 innerhalb des PIM liefert alle auf die länderspezifischen Bestimmungen abgestimmten Produktinformationen.
- Jeder Text ist in 60 verschiedenen Sprachen im PIM verfügbar.



Ausblick

- Integration des bereits vorhandenen Online-Shops ins PIM
- Rollout in die restlichen B. Braun-Landesorganisationen und Geschäftsbereiche
- Via Barcode-Scanner (UDI) Produkte direkt im Product-Center 5.0 anzeigen

[Für international agierende Unternehmen wie B. Braun ist PIM der Schlüssel, um auf dem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Zusammenarbeit mit Sybit bei der System Einführung war vertrauensvoll und konstruktiv, so dass wir das SAP Hybris-Projekt gemeinsam erfolgreich umgesetzt haben.]

Christian Broel, Head of Product Information Management bei B. Braun

B. Braun Melsungen AG

Mit rund 56.000 Mitarbeitern in 64 Ländern ist B. Braun einer der führenden Hersteller von Medizintechnik- und Pharma-Produkten sowie Dienstleistungen weltweit. B. Braun ist in 18 Therapiefeldern und Indikationsgebieten aktiv. B. Braun ist ein Systemanbieter, der im konstruktiven Austausch mit Partnern und Anwendern wirksame Lösungen und richtungsweisende Standards für das Gesundheitswesen entwickelt. Das Familienunternehmen leistet so einen wichtigen Beitrag zum medizinischen Fortschritt, um die Gesundheit von Menschen auf der ganzen Welt zu verbessern. Im Jahr 2015 erwirtschaftete B. Braun einen Umsatz von 6,1 Mrd. Euro.



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: 16.11.2017

Bildnachweise:
 B. Braun Melsungen AG