

SAP Hybris Cloud for Sales-Einführung

Case Study



Salzgitter Mannesmann Line Pipe: SAP Hybris Cloud for Sales verbessert interne Zusammenarbeit

Dass am Frankfurter Flughafen Flieger im Minutentakt abheben, ist auch der Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH zu verdanken: Ein 60 Kilometer langes Rohrleitungsnetz „made in Germany“ sorgt an Deutschlands größtem Luftfahrt-Drehkreuz dafür, dass Kerosin schnell und zuverlässig an mehr als 200 Zapfpunkte gelangt. Auch intern legt der Stahlverarbeiter großen Wert auf flüssige Prozesse – und zwar bereits bei der Angebotserstellung. SAP® Hybris®

Cloud for Sales liefert dafür die Basis. Die CRM-Suite stellt Kundendaten und -spezifikationen auf Knopfdruck bereit und erleichtert so die Zusammenarbeit von Vertrieb, technischer Beratung und Arbeitsvorbereitung. Offene Punkte im Rahmen einer Ausschreibung lassen sich einfacher klären, Anfragen unterschiedlichen Projekten klar zuordnen. Das erhöht die Effizienz und reduziert Informationslücken.

Short Facts



Unternehmen:	Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH
Hauptsitz:	Siegen
Branche:	Produktion von Stahlrohren u.a. für Ölindustrie, Energie-wirtschaft und Maschinenbau
Mitarbeiter:	552
Umsatz:	178 Millionen Euro
Lösungen:	SAP Hybris Cloud for Sales



Ziele

- Bestehende Projektdatenbank ablösen
- Informationsfluss bereichsübergreifend optimieren
- Heterogene Datenquellen konsolidieren
- Angebotserstellung beschleunigen

Warum SAP Hybris?

- Einfache Anbindung von SAP Hybris Cloud for Sales an SAP ERP
- Modernes, intuitives Design
- Hohe Verfügbarkeit der Lösung und kalkulierbare Gesamtkosten
- Datenhosting in Deutschland

Lösungen

- Nahtloses Zusammenspiel von Vertrieb, technischer Kundenberatung und
- Arbeitsvorbereitung durch zentralisiertes Opportunity-Management
- Verbesserte Informationsqualität
- Orts- und zeitunabhängiger Zugriff auf Kunden- und Auftragsdaten
- Fundierte Planung auf Basis vollständiger Daten
- Zuverlässige Zuordnung unterschiedlicher Anfragen zu einem Projekt
- Einfache Kundenkategorisierung durch transparente Anfragenhistorie

Ausblick

Weitere Workflowbeschleunigungen durch SAP Jam™, beispielsweise Prozessintegration des Vormaterial- und Frachten-Einkaufs



6%

Effizienzsteigerung bei den
Verkaufsgebietsleitern

4 Wochen

Verkürzter
Angebotsdurchlauf

365 Tage

Zugriff auf das System
im Jahr

[Dank SAP Hybris Cloud for Sales arbeiten Vertrieb, Technische Beratung und Arbeitsvorbereitung bei der Angebotserstellung wesentlich effizienter zusammen. So können wir gezielter auf Anfragen reagieren. In unserem hart umkämpften Markt ist das ein enorm wichtiger Wettbewerbsvorteil.]

Johannes Runge, IT-Leiter, Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH

SALZGITTER MANNESMANN LINE PIPE GMBH

Als Spezialist für HFI-geschweißte Stahlrohre ist die Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH weltweit aktiv und technologisch führend. An den Standorten in Siegen und Hamm fertigt das Unternehmen seit mehr als 100 Jahren Rohre für Gas- und Ölpipelines, Trinkwasser- und Abwasserleitungsrohre, Rohre für den Maschinen- und Anlagenbau sowie Ölfeldrohre, Fernwärmerohre und Konstruktionsrohre. Eingebettet in den Geschäftsbereich Energie der Salzgitter AG, steht Salzgitter Mannesmann Line Pipe einerseits für Flexibilität bei Kundenwünschen und außergewöhnlichem Service, andererseits für eine zuverlässige Partnerschaft – jetzt und in Zukunft.



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.



CS-19Q1-003 | Stand: 16.11.2017

Bildnachweise:
 Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH