



Success Story

Keep it simple

mit agiler Arbeitsweise
zum Projekterfolg



Das Unternehmen

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 Innovationspotenzial – und ein Unternehmen, das selbst kontinuierlich im Fluss bleibt. Mit neuen, intelligenten Systemen reformiert SAMSON die Prozessautomatisierung zum Nutzen der Kunden und forciert dazu technische, betriebswirtschaftliche und organisatorische Innovationen. Dazu gehört auch die digitale Transformation im B2B-Vertrieb. Mit der SAP-Sales-Cloud-Lösung und SYBIT als Partner optimierte SAMSON das Angebots- und Auftrags-Management und baute eine globale Account-Struktur auf.



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 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 SYBIT und der agilen Projektmethodik die richtigen Features gefunden haben.“

Philipp Wiedemann,

Teamlead Integrated Key Systems bei SAMSON GROUP

SAMSON GROUP



Mess- und Regeltechnik



Hauptsitz: Frankfurt am Main



4.500 Mitarbeitende weltweit



**Eingesetzte Lösungen:
SAP Sales Cloud**



Die Lösung

Mit der Entscheidung für die SAP Sales Cloud legte SAMSON die Basis für eine strukturierte Bearbeitung des Markts und des globalen Account Managements. Das Motto während des gesamten Projekts mit SYBIT als Partner: 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 in SAP ERP

Phase 2: Angebots- und Auftrags-Management

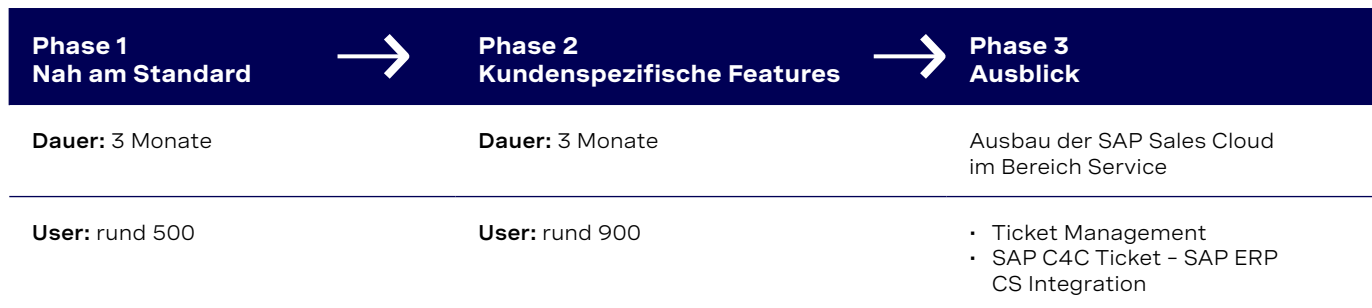
In dieser Phase ging es um das Feedback aller Stakeholder und dessen Umsetzung. Statt alte Prozesse 1:1 ab-

zubilden, orientierte sich SAMSON an künftigen 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 Konfigurationstool 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 Roll-outs auf Grund der harmonisierten Prozesse schnell und effizient realisiert werden.

Das Ergebnis

- **In time and budget:** Nach rund sechs 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 Produkt-Management 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.



We Create CX Champions.

500+

Kunden

350+

Mitarbeitende

100%

kundenzentriert

No.1

für CX in Europa

Top 10

IT-Arbeitgeber

25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

sales@sybit.de

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