



REFERENZ-STORY

SPARTHERM – Feuer und Flamme für SAP C/4HANA



„Wir benötigten schnell eine pragmatische Lösung, um unseren Vertriebsmitarbeitern eine gemeinsame Sicht auf den Kunden zu eröffnen – und das vor allem mobil vor Ort. Mit SAP C/4HANA sind wir bestens beraten.“

JULIAN OLDEMEYER

LOGISTIKLEITER

SPARTHERM FEUERUNGSTECHNIK GMBH



Der Hintergrund

Ein breites Produktportfolio und Kunden mit vielfältigen Bedarfen aus allen Sparten: Vom niedersächsischen Melle aus vertreibt die Spartherm Feuerungstechnik GmbH bundesweit Kaminöfen, Brennzellen und Gasfeuer. Die Vielzahl der Produkte bringt auch eine komplexe Vertriebsstruktur mit sich. Für die drei Produktbereiche sind unterschiedliche Mitarbeiter zuständig, die gemeinsame Kunden betreuen. Um allen auch eine gemeinsame Sicht auf die Kundendaten zu ermöglichen, entschied sich das Unternehmen für die Lösung SAP C/4HANA.



Lösungen im Überblick

Unternehmen

SPARTHERM Feuerungstechnik GmbH

Branche

Fertigung

Anforderungen

- » Mobile Lösung für alle Endgeräte
- » Zentrale Ablage aller Aktivitäten
- » Gemeinsame unternehmensweite Sicht auf den Kunden
- » Outlook-Integration

Vorteile

- » Volle SAP ERP-Integration mittels verschlüsselter Übertragung
- » Modernes UI
- » Nutzung aller mobilen Endgeräte
- » Sichere Datenablage in deutscher Cloud
- » Datenschutz nach EU Recht

Projektdaten

- » Useranzahl: 45
- » Projektleitung CPRO: Tim Christall



Die Lösung

Innerhalb weniger Wochen setzte die CPRO Projects & Solutions GmbH das Cloud-basierte CRM-Tool im Unternehmen auf – ganz im Sinne des Erfinders, wie Logistikleiter Julian Oldemeyer erklärt: „Das Team der CPRO hat in kurzer Zeit eine klar strukturierte Lösung implementiert, mit der wir den Mitarbeitern auf allen Endgeräten auch unterwegs die Pflege der relevanten Kundendaten ermöglichen und den Vertrieb effizienter steuern können.“



Der Projekterfolg

Welcher Kollege ist wann beim Kunden gewesen? Was wurde besprochen? Die Informationen zu jedem Kundenkontakt werden von den Vertriebsmitarbeitern unmittelbar mobil erfasst, zentral und sicher in der Cloud abgelegt und verwaltet. Somit sind sie für die Kollegen sofort und überall abrufbar. Koordination und Absprachen, die zuvor mühsam erfolgten und zwangsläufig Lücken aufwiesen, laufen nun reibungslos.

Entscheidende Faktoren für die effiziente Planung der Vertriebsabläufe, so erläutert CPRO-Projektleiter Tim Christall, seien die einfache Integration von SAP C/4HANA in das SAP ERP-System über Schnittstellen der SAP HANA Cloud Integration (HCI) und die Wiederverwendung von Stammdaten aus dem SAP ERP in der Cloud-Applikation gewesen. Stamm- und Bewegungsdaten werden in Echtzeit aktualisiert und synchronisiert – jeder Mitarbeiter bleibt über sein mobiles Endgerät immer ajour.