

# SAP C4C, integriert mit SAP ECC, eröffnet Vergokan eine Vertriebsplattform für Wachstum

**VERGOKAN**



## HIGHLIGHTS

- Die Cloud-Lösung ermöglicht den Vertriebsmitarbeitern von Vergokan den Zugriff von überall in der Welt
- Kundeninformationen und -analysen unterstützen einen konstruktiven Dialog mit den Kunden
- Effektiver Angebotsprozess
- Integration zwischen den wichtigen Geschäftssystemen
- Beratungs- und Produktpertise unterstützt die Geschäftsstrategie für Wachstum
- Produktive Zusammenarbeit mit dem Projekt-Team der SOA People Group

## ÜBER VERGOKAN

Vergokan mit Hauptsitz in Oudenaarde, Belgien, fertigt und vertreibt Metallkabeltragsysteme. Das Unternehmen verfügt über drei Produktionsstätten in Belgien und eine in Russland. Die Kabeltragsysteme finden sich in Bürogebäuden, Tunneln, Krankenhäusern, Einkaufszentren, Sportstadien, Bahnhöfen und Industrieanlagen. Die Produkte werden weltweit exportiert: nach West- und Osteuropa, in den Mittleren Osten, nach Russland, Afrika, Südamerika und Australien.

Vergokan ist ständig bemüht, langfristige Partnerschaften mit seinen Kunden aufzubauen und zu pflegen und bietet einen maßgeschneiderten und professionellen Service. Um dies zu unterstützen, investiert das Unternehmen in seine Mitarbeiter und verfügt dadurch über ein enthusiastisches Team von qualifizierten, gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern.

Neben einer umfangreichen und hochwertigen Produktpalette, die seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1982 entwickelt wurde, bietet Vergokan auch eine breite Palette von kundenspezifischen Dienstleistungen, wie z. B. Oberflächenbehandlungen, um sicherzustellen, dass die Anforderungen des Kunden erfüllt werden.

## HERAUSFORDERUNG

„Vergokan ist eine wachsende Organisation,“ erklärte Davy Verhulst, Projektmanager bei Vergokan. „Wir haben klare Ziele und wissen, wo wir in den nächsten drei Jahren stehen wollen.“

Im Juni 2014 implementierte das Unternehmen im Rahmen dieser Systemüberarbeitung mehrere Module von SAP ECC, man wollte aber auch den Vertrieb und die langfristigen Partnerschaften mit den Kunden unterstützen.

„Wir hatten viele Daten, hier bei Vergokan, aber an mehreren Orten im Unternehmen verstreut und in verschiedenen Dateien und Systemen“, erklärt Davy. „Wir hatten diese Informationen nicht zentralisiert sondern in sehr vielen Informationsinseln. Dies stellte uns vor eine Herausforderung. Wenn beispielsweise jemand das Unternehmen verlässt, hatten wir dann alle Daten über seine Kunden?“

„Wir wollten eine zentralisierte Plattform, damit wir diese Daten sofort und konsistent mit dem gleichen Look and Feel für alle zur Verfügung haben“, so Davy weiter. „Wir wollten eine einzige Plattform, auf der alle Kunden- und Angebotsdaten für Berichte und Analysen zur Verfügung stehen.“

*„Unsere ‚Strategie 2020‘ betrachtet die Organisation auf allen Ebenen: Management, Geschäftsbetrieb, Vertrieb. Wir haben erkannt, dass wir neue Systeme brauchen, die unsere Bestrebungen unterstützen.“*

## LÖSUNG

„Unser CEO, Filip Goris, konzentrierte sich auf die Implementierung eines Customer Relationship Management (CRM)-Systems“, sagt Davy. „Gegen Ende des Jahres 2015 begannen wir, mit seiner Unterstützung an einer Spezifikation zu arbeiten. Diese haben wir dann an eine Reihe von möglichen Anbietern geschickt, darunter SAP C4C, Microsoft Dynamics und andere lokale belgische Pakete.“

„Wir kamen schnell zum Schluss, dass wir SAP C4C einsetzen sollten“, so Davy weiter. „Die Integration mit SAP ECC wurde als essenziell erachtet. Wir wollten, dass alle Daten gespeichert und von einer integrierten Plattform aus zugänglich sind. Nachdem wir diese Entscheidung getroffen hatten, konnten wir die Auswahl der möglichen Lieferanten einschränken. Wir haben ein detailliertes Business Case Szenario erstellt und jeden Lieferanten gebeten, dem Vergokan Management und dem Projektteam die Lösungen zu präsentieren.“

Vergokan entschied sich für die SOA People Group als bevorzugten Partner für die SAP C4C-Implementierung. „Wir haben uns aus verschiedenen Gründen für die Zusammenarbeit mit der SOA People Group entschieden“, erzählt Davy. „Ihr Projektteam verstand unsere Anforderungen und konnte alle unsere Fragen beantworten. Sie wirkten flexibel und agil. Auch persönlich passte es, so dass wir wussten, dass wir in der Lage sind, effektiv zusammenzuarbeiten. Auch auf Management-Ebene wurde schnell eine gute Zusammenarbeit zwischen Filip und Youri Deblanc (CFO von Vergokan) und Petra Tiels (Managing Director der SOA People Group) aufgebaut.“

„Wir haben einen Umsetzungsplan entwickelt und das Projekt gestartet“, so Davy weiter. „Obwohl wir keine große Organisation sind, haben wir gut zusammengearbeitet. In den Workshops haben wir die Abläufe für den Angebotsprozess gestaltet. Irgendwann mitten im Projekt erkannte Vergokan, dass die Abläufe geändert werden mussten. Wir haben unseren CEO eingebunden und diese Veränderungen mit der SOA People Group diskutiert. Das Projektteam der SOA People Group hörte uns zu und gab uns ehrliche und kritische Antworten. Sie reagierten sachlich und agil auf diese Spezifikationsänderung und erklärten uns, wo wir von der üblichen Arbeitsweise in C4C abweichen.“

Die SAP C4C-Implementierung musste eine Lösung für zwei Schlüsselbereiche im Vertrieb von Vergokan liefern. „Bei der Zusammenarbeit mit der SOA People Group haben wir uns auf zwei Hauptbereiche konzentriert: die Kontoverwaltung der Kunden und alles, was den Angebotsfluss betrifft“, so Davy. „Deshalb ist die Integration zwischen den Systemen sehr wichtig. Für die Kontoführung unserer Kunden speist das SAP ECC-System das SAP C4C. Wir haben Transparenz über alle Kundendaten. SAP ECC ist der Master, also werden dort alle Änderungen an den Kundendaten vorgenommen.“



## NUTZEN

### Zugriff von überall

Durch die Implementierung der Cloud-Lösung hat Vergokan Zugriff auf Kundenkonten und Angebotsdaten von überall her. Der Zugriff von mobilen Endgeräten aus ist besonders nützlich.

### Kundeninformationen und Analysen

Vergokan hat jetzt alle Vertriebsinformationen auf einer Plattform. Damit haben sie eine leistungsstarke Lösung, die ihre Arbeit mit den Kunden unterstützt.

### Effektiver Angebotsprozess

Die Expertise des Projektteams der SOA People Group und die SAP C4C-Lösung eröffneten die Möglichkeit, die Vertriebsabläufe von Vergokan zu überprüfen und zu überarbeiten.

### Integration zwischen wichtigen Geschäftssystemen

Die SOA People Group konnte die Integration zwischen SAP ECC und SAP C4C bereitstellen, um den Vertrieb von Vergokan zu unterstützen.

### Unterstützung der Geschäftsstrategie

Vergokan hat eine klar definierte Strategie, die alle Aspekte des Unternehmens abdeckt, um seine Wachstumspläne zu unterstützen. Die SOA People Group hat eine SAP C4C-Lösung auf der SAP Hybris Cloud for Sales-Plattform professionell implementiert, um diese Ziele zu unterstützen.

## FAZIT

„Das Projektteam der SOA People Group hat immer konstruktiv mit uns zusammengearbeitet, um die beste Lösung zu finden. Sie haben das SAP C4C-System im Detail verstanden und sind während der gesamten Implementierung positiv geblieben, was uns eine ehrliche Einschätzung der Möglichkeiten verschafft hat. Wir haben mit all ihren Leuten gut zusammengearbeitet.“

Davy Verhulst,  
Project Manager Vergokan

„Der zweite große Teil des Projekts waren die Angebote“, fährt Davy fort. „Ein Angebot wird in SAP C4C erstellt und an das SAP ECC übergeben. Dann fügen wir die Produktpreise in ECC hinzu und geben das aktualisierte Angebot an das SAP C4C zurück, wo wir es mit dem Chancenmanagement verknüpfen.“

Unsere Vertriebsteams nutzen SAP C4C, um die Kundenangebote zu verfolgen und zu verwalten. Für die Angebotsflüsse ist die Integration zwischen SAP ECC und SAP C4C also bidirektional. Die Implementierung hat uns die gemeinsame Plattform verschafft, so wie wir sie haben wollten.“

## TECHNISCHE DETAILS

- SAP C4C-Lösung
- SAP Hybris Cloud für die Vertriebsplattform