

## Ausgereiftes Mapping von Salesforce auf SAP – dank SIP

Für das Brand Management-Unternehmen SANOVA realisierte snap Consulting die nahtlose Integration von Salesforce CRM in das bestehende SAP ERP-System.

Die 1916 gegründete Herba Chemosan Gruppe mit Sitz in Wien ist der führende Pharmagroßhändler und -dienstleister in Österreich. Mit sieben, über das ganze Land verteilten Logistikzentren garantiert das Unternehmen die Belieferung jeder Apotheke und jeder Krankenanstalt innerhalb von 90 Minuten – mit jährlich 100 Millionen Arzneimittelpackungen. Damit die einzelnen Prozesse dieser logistischen Meisterleistung reibungslos ineinandergreifen setzt die Unternehmensgruppe durchgängig auf Software von SAP.



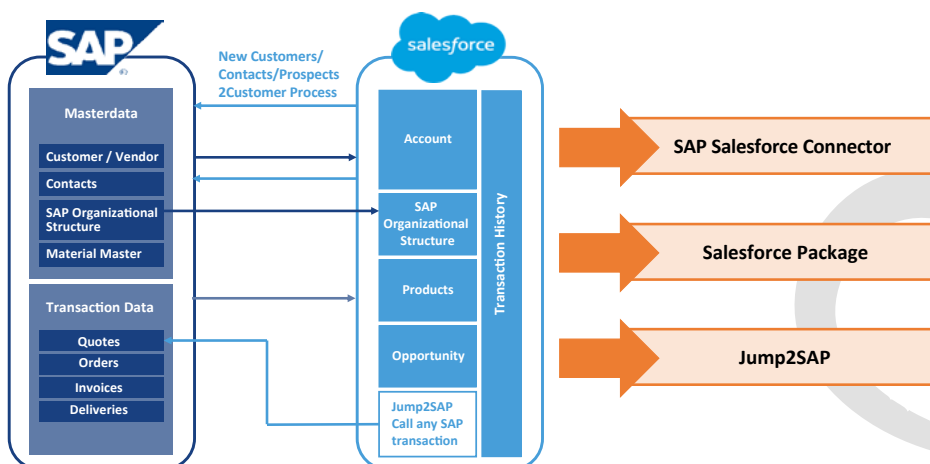
Die Homogenisierung der Stammdaten war eine echte Herausforderung. Einerseits bietet SAP keinerlei Spielraum bei der Organisationsstruktur. Andererseits

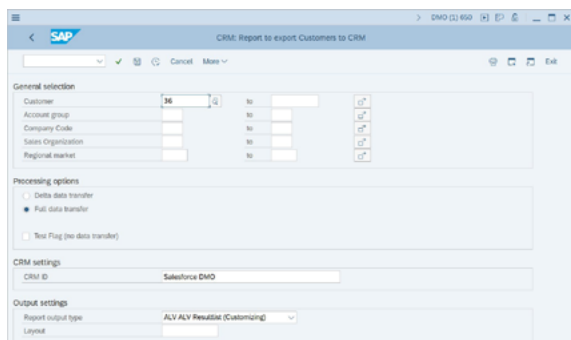
kennt Salesforce die SAP Organisationsstrukturen nicht und bietet natürlich auch keine Tools dafür an. Es kann lediglich APIs bereitstellen, aber keine anderen Schnittstellen oder Integrationservices. Was also tun? „Wir arbeiten seit Langem erfolgreich mit den SAP-Profis und Prozess-Spezialisten von snap Consulting zusammen“, erklärt Kreusel. „Uns war also bekannt, dass snap gemeinsam mit Deloitte Digital eine Software namens SIP entwickelt hatte. Und diese „SAP Integration Plattform“ war das passende Produkt für unser Problem – eine smarte Integrationslösung, die übergreifende Prozesse zwischen SAP und Salesforce optimal unterstützt“.

Die Einführung eines neuen Customer Relationship Management-Systems von Salesforce bei der 100%-Tochter Sanova stellte die Systemverantwortlichen vor große Herausforderungen: „Time to market ist bei uns kein Schlagwort“, erklärt Manfred Kreusel, Leiter des Bereichs Informationstechnologie bei Herba Chemosan. Sanova sucht weltweit nach wertvollen Gesundheitsprodukten renommierter Hersteller, lizenziert diese und stellt sie dem österreichischen Gesundheitssystem zur Verfügung. „Wir müssen mitunter sehr rasch auf den Markt bzw. auf unsere Kunden reagieren. Dazu ist das reibungslose Ineinandergreifen aller Komponenten essentiell. Die nahtlose Integration von Salesforce mit dem bestehenden SAP ERP-System war also ein absolutes Muss“, so Kreusel.

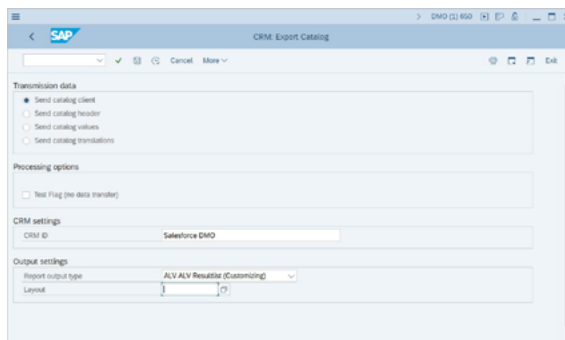
Die spezifischen Anforderungen erlaubten zwar kein Plug-and-play mit dem Standardprodukt SIP. Die technische Realisierung war jedoch vergleichsweise einfach, wie Daniel Jungmayer von snap ausführt: „Ein Teil von SIP ist die von uns entwickelte Schnittstelle – der CRM Connector. Seine Aufgabe ist das Backend – also die Frage, wie Daten beschafft und aufbereitet werden. Die Standardlösung passt in 90% aller Fälle, wo es um eine Anbindung von Salesforce an SAP geht“. Für den Prozess, den man abbilden wollte,

### Produktumfang der SAP Integration Plattform





Screenshot Kundenexport von SAP in CRM



Screenshot CRM-Exportkatalog

waren jedoch die vom Connector zur Verfügung gestellten Standard-Entitäten zu Verkaufsvorgängen nicht verwendbar. Man entschied sich bei Sanova dafür, die notwendigen Anpassungen auf SAP-Seite vorzunehmen.

Datenbeschaffung und Datenverarbeitung wurden also aus dem Standard des Connectors herausgelöst und stattdessen eine kundenspezifische Lösung mit Jump 2 SAP implementiert. Die Datenübertragung des Connectors, also jener Schnittstelle, die Daten an Salesforce überträgt, war im gegebenen Szenario ohne weitere (kundenspezifische) Anpassungen einsetzbar.

„Mithilfe der „SAP Integration Plattform“ (SIP) und kundenspezifischen Eigenentwicklungen sowohl im Salesforce-Umfeld als auch im SAP-Backend haben wir ein tech-

nisch ausgereiftes und zukunftssicheres Mapping realisiert“ beschreibt Daniel Jungmayer, der den kundeneigenen Teil des CRM Connectors implementiert hat, das Ergebnis.

Akquise und Kundenbetreuung von Sanova wurden damit auf einen neuen Level gehoben. Die Daten der zahlreichen Interessenten, mit denen das Unternehmen kommuniziert, befinden sich, wie üblich, im CRM-System von Salesforce. Durch die Implementierung des Connectors in Salesforce und des snap Produkts Jump 2 SAP im SAP System ist nunmehr ein einfacher Abgleich der Stammdaten in den

*„Diese sehr gut durchdachte Lösung verschafft uns einen technologischen Vorsprung.“*  
 Manfred Kreusel  
 Leiter IT Herba Chemosan


beiden Softwareprodukten möglich. Werden also aus Interessenten Kunden, so erfolgt die Datenübernahme von Salesforce in SAP automatisch. Und über periodische Updates werden vertriebsrelevante Daten schließlich wieder der Kundenbetreuung im CRM-System zur Verfügung gestellt. „Mit dieser sehr gut durchdachten Lösung konnten wir aufwändige Implementierungen mit alternativen Softwareprodukten vermeiden. Die Umsetzung von snap Consulting funktioniert nicht nur, sondern verschafft uns auch einen technologischen Vorsprung“, bilanziert Herba-IT-Chef Manfred Kreusel zufrieden. „Alles in allem, ein sehr gutes und schönes Projekt“.



Die **Sanova Pharma GmbH** sucht weltweit nach wertvollen Gesundheitsprodukten renommierter Hersteller, lizenziert diese und stellt sie dem österreichischen Gesundheitssystem zur Verfügung. Sie bildet gemeinsam mit dem Pharmagroßhändler Herba Chemosan Apotheker AG und dem Schwesterunternehmen Aewige die Herba Chemosan Gruppe, deren 900 Beschäftigte österreichweit einen Jahresumsatz von 1,4 Milliarden Euro erwirtschaften. Die Herba Chemosan Gruppe gehört zur US-amerikanischen McKesson Corporation, dem nach Umsatz weltweit größten Unternehmen im Gesundheitsbereich.

**snap Consulting – Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung** ist ein SAP Beratungsunternehmen mit hoher Umsetzungskompetenz im D-A-CH-Raum und ein seit 20 Jahren zuverlässiger Partner für SAP Logistik, Instandhaltung (EAM), Healthcare und Technologie (S/4HANA, ABAP, Fiori und SCP).

Die von **snap Consulting** und **Deloitte Digital** entwickelte Software „SAP Integration Plattform“ (SIP) ist eine smarte Integrationslösung, die übergreifende Prozesse zwischen SAP und Salesforce optimal unterstützt. Sie zeichnet sich durch den mitgelieferten Prozess Content, die sehr rasche Einführungszeit und maximale Risikominimierung aus. Dabei versteht sich SIP nicht nur als einfacher Connector zwischen SAP und Salesforce. SIP enthält eine Logik, die den Datentransfer in besonders strukturierter Form sicherstellt.

**WEITERE INFORMATIONEN**

 +43 1 617 57 84 0

  +49 811 1244 00 0