

## [Projektbeispiel Logistics]

### Der Auftraggeber

Die **xxxxx** GmbH zählt zu den international führenden Systemanbietern von schlüsselfertigen automatischen Lager- und Distributionszentren, von Warehouse Management Software, Materialfluss-Steuerung und Regalbediengeräten. Die Unternehmensgruppe plant, projektiert und realisiert seit mehr als 30 Jahren schlüsselfertige Intralogistik-Systeme: automatische Kleinteilelager, Hochregallager, Distributions- und Logistikzentren.

Mit über 300 Mitarbeitern hat **xxxxx** seit Gründung 1988 Hunderte von Projekten weltweit realisiert und ist in mit diesem gebündelten Know How in der Lage, in vielen Projekten „alles aus einer Hand“ zu leisten.

### Die Ausgangssituation

Durch die Erstansprache der **xxxxx** GmbH durch die Sales Company wurde der zuständige Marketingleiter „zum ersten Mal“ überzeugt, dass Telemarketing auch im sehr spezialisierten und technisch-erklärungs-bedürftigen Umfeld der Intralogistik erfolgreich sein könnte. Ziel sollte sein, den Sales-Funnel der SAP-Logistik-Sparte (SAP LES und eWM) von **xxxxx** zu verbreitern, um dieses Geschäftsfeld mittelfristig weiter auszubauen. Auf die Präsentation hin erfolgte zügig die Vereinbarung über einen Testlauf über 6 Monate, um einer vertrieblich-technischen Einarbeitung des Sales Company-Teams und auch dem bekannt langen Sales Cycle bei Intralogistik-Projekten gerecht zu werden.

### Das Projekt

Die Erfolge stellten sich früher ein! Auf ein 2-tägiges Briefing bei **xxxxx** -u.a. mit Begehung eines Hochregallagers eines Kunden- folgten schon in der dritten Woche nach Projektstart Leads bei Zentrallogistikverantwortlichen, die technische Rückfragen zur Lösung aktueller Probleme an **xxxx** stellten. Damit wurde klar, dass die Sales Company-Mitarbeiter in der Lage waren, auf Augenhöhe mit den Zielpersonen zu argumentieren. Kurze Zeit später konnten die ersten Vor Ort-Termine vereinbart werden, wobei die Sales Company das ursprüngliche gesetzte Ziel übertraf und zunehmend weitere Logistikprojekte für **xxxxx** unter anderem in den Bereichen Neuprojektierung ganzer Hochregallager oder auch deren Modernisierung entdeckte.

### Ergebnisse und Ausblick

Aktuell ist das Projekt im dritten Jahr und ist auf alle Bereiche des Portfolios von **xxxx** erweitert, d.h. neben der ursprünglichen SAP-Division bei **xxxxx** werden auch die hauseigene Warehousemanagement-Lösung vermarktet sowie Neuprojektierung und Modernisierung angesprochen. Die Sales Company ist durch Jahresverträge fest in den Vertrieb von **xxxxx** integriert.

#### Abstract:

#### Targetaccounts

SAP-running accounts mit Mindestgröße 500 Mitarbeiter

#### Region: D-A-CH

#### Projektstart: Oktober 2013

#### Target Persons: CIO, Logistikleiter

#### Portfolio:

SAP LES, SAP eWM, SAP MM  
Retro Fit von Automatiklagern  
Regalbediengeräte  
Materialflusssteuerung

#### Projektumfang:

2 feste Mitarbeiter auf einer Datenbank über 1.800 hochselektierten SAP-Accounts

*Zufrieden*

