

valantic auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg (17.-19.09.2019)

Und Action! Hands on beim Digitalisieren

Nürnberg, 26. Juni 2019: „Und Action! Digitalisierung konsequent machen.“ Das Motto des DSAG-Jahreskongresses der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe in Nürnberg (17.-19.09.2019) macht deutlich, was viele Unternehmen aktuell umtreibt: die konkrete Umsetzung der digitalen Transformation und ihre Herausforderungen für Strukturen, Prozesse und den Aufbau von Kompetenzen. In der Partnerausstellung können sich Fachbesucher am Stand von SAP Gold Partner valantic zur eigenen SAP Roadmap beraten lassen. Highlight am Stand ist ein Showcase mit Drift Car Rennbahn und automatisierten End-to-End-Prozessen via Chatbot-Integration. Außerdem berichtet Julia Stössel von inoviga, der jüngsten Tochter der Fuchs-Familie, über effiziente B2B-Strategien für die Commerce-Einführung in ihrem Vortrag „Globaler Template Rollout eines E-Commerce Portals bei Fuchs Petrolub“ (18.09.2019, 17.45 Uhr).

Nachdem im letzten Jahr die Digitalisierungsstrategien im Fokus standen, geht es jetzt um die konkreten Chancen und Aufgaben der digitalen Transformation. Als SAP Gold Partner berät valantic dazu in sämtlichen Bereichen der Digitalisierung mit SAP – von der Strategie bis zur Umsetzung. Zentrales Thema ist dabei immer das Unternehmen mit seinen intelligent auf das Kundenerlebnis ausgerichteten End-to-End-Prozessen. Zum Leistungsumfang gehören unter anderem S/4HANA Beratung und Implementierung, Customer Engagement & Commerce, Supply Chain-Themen wie Advanced Planning & Advanced Logistics, Analytics Cloud sowie SAP Add-ons zu GRC & Security und Stammdaten.

Praxisvortrag Fuchs Petrolub zu effizienten B2B-Strategien für Commerce (18.9.,17.45 Uhr)

Wie zahlt das B2B E-Commerce Portal auf die Digitalisierung der Fuchs-Gruppe ein? Wie geht man am besten vor bei der globalen Einführung und wie erzielt man am schnellsten Ergebnisse? Einen Erfahrungsbericht liefert Julia Stössel von inoviga, der jüngsten Tochter der Fuchs-Familie. Sie berichtet am 18.09.2019 um 17.45 Uhr vom „Globalen Template Rollout eines E-Commerce Portals bei Fuchs Petrolub“ über effiziente B2B-Strategien für die Commerce-Einführung. Als Thinktank lässt sich inoviga auf neue Denkansätze ein und treibt innerhalb der Fuchs-Gruppe Digitalisierungsprojekte voran.

Interaktiver Showcase: automatisierte Öl-Nachbestellung für Rennautos via Chatbot

Im Showcase präsentiert valantic die End-to-End Customer Experience via Chatbot für die Daten-Ein- und Ausgabe mit Integration von IoT-Szenarien. Der Case umfasst die Ticketanlage in der SAP Service Cloud durch einen Chatbot, die Nachbestellung per Chatbot in der SAP Commerce Cloud, die Bestellbestätigung und Rechnungsstellung über SAP S/4HANA sowie die Kommissionierung und Auslieferung. Die gesamte Customer Journey wird technologisch abgebildet und interaktiv erlebbar gemacht.

Fachbesucher dürfen sich in der Steuerung von Drift Cars über einen Parcours versuchen. Per Sensordaten werden die Autos „predictive“ überwacht, bei Auffälligkeiten wird ein Service-Prozess per Chatbot unter Anlage eines Service-Tickets in der SAP Service Cloud getriggert (z.B. niedriger Ölstand). Wenn die Autos nach einigen Runden in die Box fahren, kann der Service direkt erledigt werden.

Der „Service-Techniker“ wird per Chatbot durch den Nachbestellungsprozess (z.B. Öl) geleitet. Die Nachbestellung in der SAP Commerce Cloud nimmt der Bot in Interaktion mit dem Service-Techniker vor. Info über Verfügbarkeit, Lieferung und Preise werden durch den Chatbot weitergegeben. Die Nachbestellung im Webshop erfolgt per Sprachsteuerung, der Auftrag wird von der SAP Commerce Cloud

Pressekontakt:

Maike Rose | +49 2173 91 66 0 | maike.rose@erp.valantic.com
Annie Wilmer | +49 151 44 01 44 23 | annie.wilmer@cec.valantic.com

automatisch in das S/4HANA-System geroutet.

„Die Zukunft gehört dem Kunden. Wer sich jetzt mit intelligenten Prozessen und Strukturen darauf ausrichtet, wird die neuen Marktvorteile voll nutzen können. Artificial Intelligence, Machine Learning, Internet of Things und Predictive Analytics sind nur einige Schlagworte des digitalen Wandels“, so Thomas Latajka, Geschäftsführer bei valantic im Bereich ERP Services. „Die entscheidende Frage ist: Wie kann ich den Kunden am besten in den Fokus stellen und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette integrieren? Dazu ist mehr denn je technologisches und Prozesswissen gefragt.“

Zeichen (mit Leerzeichen): 4.159

Weitere Infos im Fachartikel von Thomas Latajka zum Thema Intelligent Enterprise:

<https://news.sap.com/germany/2019/02/valantic-intelligent-enterprise/>



Kontakt für Terminvereinbarungen vor Ort:

Maike Rose | F: +49 2173 9166 11 | M: +49 162 214 0875 | maike.rose@erp.valantic.com

Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 1.000 Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 19 von 30 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 800 spezialisierten Solutions-Beratern und Entwicklern und einem Umsatz von über 120 Mio. Euro ist valantic im DACH-Raum an 16 Standorten und international an 4 Standorten vertreten. valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst Consulting und Softwareprodukte in den Bereichen SAP, Digitalisierung und Financial Services Automation. www.valantic.com

Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Pressekontakt:

Maike Rose | +49 2173 91 66 0 | maike.rose@erp.valantic.com
Annie Wilmer | +49 151 44 01 44 23 | annie.wilmer@cec.valantic.com

valantic GmbH | Ainmillerstr. 22 | 80801 München | www.valantic.com