

MIT GEBÜNDELTER KREATIVITÄT IN DIE ZUKUNFT



Mit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an der Hamburger E-Commerce-Agentur Medienwerft erweitert der SAP-Spezialist FIS GmbH seine Kompetenzen insbesondere im Bereich SAP Hybris, Online Brand Management und User Experience sowie User Interface Design. Im Interview sprechen die Geschäftsführer der Medienwerft, Hendrik van Laaten, Frank Meier und Oliver Helms gemeinsam mit FIS-Geschäftsführer Wolfgang Ebner und Dirk Schneider, Head of Sales der Business Unit Smart Products bei FIS, über Hintergründe der künftigen Zusammenarbeit, das gemeinsame Leistungsportfolio und geteilte Ziele.

V. l. n. r.: Hendrik van Laaten, Frank Meier, Oliver Helms, die Geschäftsführer der Medienwerft

FIS beteiligt sich an der Hamburger E-Commerce-Agentur Medienwerft und stellt ein einzigartiges Leistungsportfolio im Bereich Customer Engagement & Commerce

Wie kam es zum ersten Kontakt zwischen Medienwerft und FIS?

Hendrik van Laaten (Geschäftsführer Medienwerft – Beratung)

Die Medienwerft vereint seit 20 Jahren die Bereiche Brands und E-Commerce. Mit dem Kauf von Hybris durch SAP und der strategischen Ausrichtung von SAP auf den Bereich Customer Engagement & Commerce (CEC) hat nun auch eines der größten Softwarehäuser der Welt das Potenzial dieses Themenfeldes für sich erkannt. Was uns natürlich freut, denn dies eröffnete für uns als Hybris-Agentur neue spannende Optionen.

Frank Meier (Geschäftsführer Medienwerft – Beratung & Technologie)

2014 und 2015 kamen immer wieder Unternehmen aus unterschiedlichsten Dienstleistungsbereichen auf uns zu, die das Potenzial unserer Leistungen erkannten und sich an der Medienwerft beteiligen wollten. Letztendlich hatten wir aber andere strategische Vorstellungen von dem, was in Zeiten der Digitalen Transformation relevant wird: die sinnvolle Verbindung unserer Wertschöpfungsbausteine Brands und E-Commerce mit den Anforderungen moderner Unternehmensprozesse im SAP-Umfeld. Und hier kam schnell die FIS ins Spiel. Hergestellt wurde der Kontakt über ein Beratungsunternehmen.

Oliver Helms (Geschäftsführer Medienwerft – Beratung, Finanzen & Organisation)

Uns schwebte ein kompetenter und starker Partner vor, der nicht nur die gleichen Ziele verfolgt, sondern mit dem wir auch menschlich auf einer Wellenlänge sind. Als wir Ralf Bernhardt, Wolfgang Ebner und dann auch weitere Kollegen der FIS kennenlernten, wussten wir: Das passt.

Wolfgang Ebner (Geschäftsführer FIS GmbH – Leitung Business Unit Smart Products)

Da wir uns selbst gerade auf der Suche nach einem Partner im SAP-Hybris-Umfeld befanden, mussten wir nicht lange überlegen, als wir von einer M&A-Agentur auf die Medienwerft aufmerksam gemacht wurden. Nach dem ersten Treffen mit Oliver Helms, Hendrik Van Laaten und Frank Meier war uns schnell klar, dass hier die Chemie stimmt.

Wieso verleiht FIS dem Thema Customer Engagement & Commerce zukünftig dieses große strategische Gewicht?

Dirk Schneider (FIS GmbH – Vertriebsleiter Business Unit Smart Products)

Dies hängt mit der sich verändernden Welt durch die Digitale Transformation zusammen. In diesem Zuge blickt man immer auf deren erste drei Grundpfeiler: Digitalisierung, Automatisierung und Vernetzung mit Kunden und Partnern. Dabei ist die Kundenzentrierung nicht minder wichtig. Weil das Angebot an Informationen, auch über den Wettbewerb, mit zunehmender Digitalisierung permanent steigt und verfügbar ist, dürfen Unternehmen den Kontakt zu ihren Kunden nicht verlieren.

Wir merken sehr deutlich, dass unsere Kunden – über alle Branchen hinweg – das Thema stark beschäftigt. Es ist mehr als nur ein Trend, sondern vielmehr ein Ausgangspunkt für viele Unternehmen, ihre Geschäftsprozesse noch stärker auf den Markt und ihre Kunden auszurichten. Wir verstehen uns nicht als Softwarelieferant, sondern als strategischer Partner unserer Kunden. Daher investieren wir stark in das Thema CEC, um unsere Kunden ganzheitlich beraten zu können.

Das ist SAP Hybris Customer Engagement & Commerce:

SAP Hybris Customer Engagement & Commerce (SAP Hybris CEC) bündelt und vernetzt Marketing-Automatisierung, Vertriebs- und Service-CRM sowie E-Commerce in einer Lösungs-Suite. Das Ziel ist die nahtlose Integration aller kundenorientierten Prozesse und ein 360°-Management wertvoller Kundeninformationen für eine passgenaue Kommunikation über alle Kanäle und Kunden-Touchpoints hinweg. Die SAP Hybris CEC-Suite besteht im Kern aus den Lösungen SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Marketing sowie SAP Hybris Commerce.

Was versprechen sich FIS und Medienwerft in dieser Hinsicht von ihrem Zusammengehen und was darf der Kunde erwarten?

Frank Meier

Wir sind sicher, dass wir mit dieser Partnerschaft dem aktuellen Wandel und der Bedeutung der digitalen Vernetzung und Kommunikation gerecht werden. Die Kombination aus einer hohen kreativen und kommunikativen Expertise für das Thema Brands & E-Commerce und einer umfassenden technischen Kompetenz bis tief in die SAP-Systeme hinein ist deutschlandweit bisher einzigartig. Unternehmen, die bei uns CEC „bestellen“, profitieren davon, ihren Kunden durch den gesamten Customer Lifecycle hindurch zu begleiten und immer wieder Kaufimpulse auslösen zu können – in Echtzeit.

Wolfgang Ebner

Wir wollen unseren Kunden eine umfassende und integrierte Lösung vom Marketing über Sales bis hin zu E-Commerce und Service bieten. Die Beteiligung an der Medienwerft stellt in unseren Augen deshalb eine hervorragende Ergänzung im Rahmen der strategischen Ausrichtung der FIS dar. Neben dem traditionellen SAP-Geschäft rund um S/4HANA Enterprise Management und unseren Smart Products sind wir mit der Beteiligung an der Medienwerft auch zu den neuen SAP-Themen im CEC-Umfeld bestens aufgestellt.

Daneben bieten wir von der strategischen Beratung über die Konzeption, das Design und die SAP-Integration inklusive des zugehörigen Prozess-Know-hows bis hin zu nachgelagerten Services und Outsourcing alles, was im Web-Umfeld erforderlich ist. Auch in dieser Hinsicht, um mich Frank Meier anzuschließen, ein nahezu einmaliges Leistungsangebot auf dem deutschsprachigen SAP-Markt.

Die organisatorischen Vorbereitungen für die gemeinsame Zukunft sind sicherlich bereits im vollen Gang. Wie ist hier der aktuelle Stand?

Wolfgang Ebner

Mit FIS und Medienwerft trafen zwei vermeintlich unterschiedliche Unternehmenskulturen aufeinander. In den Einzelbereichen Verwaltung, Projekte, Vertrieb und Marketing bis hin zum Support galt es erst einmal zueinanderzufinden – was dann sehr schnell funktionierte. Dabei ging es auf beiden Seiten auch darum, die Beschäftigten zu informieren, abzuholen und Ängste zu nehmen. Derzeit sind wir dabei, die Lead-Pipeline fleißig zu füllen und werden, wenn alles klappt, noch in diesem Jahr den ersten gemeinsamen Kunden für SAP Hybris gewinnen können.

Oliver Helms

Gemeinsam arbeiten wir an diversen Teilprojekten einer Roadmap mit dem Ziel, möglichst schnell operativ im Team erfolgreich zu sein. Grafenrheinfeld und Hamburg rücken gefühlt von Woche zu Woche näher zusammen. So sind wir z. B. vertriebstechnisch inzwischen

schon bestens vernetzt, denn unsere New-Business-Abteilung und das FIS-Vertriebsteam arbeiten bereits Hand in Hand. Erste gemeinsame Meetings mit Kunden zeigen, dass es bereits nach zwei Monaten der Zusammenarbeit super passt.

Frank Meier

Gleichzeitig gilt es, der Entwicklungsgeschwindigkeit von SAP im CEC-Bereich gerecht zu werden und das Team weiter auf- und auszubauen. Insbesondere im Bereich der Hybris-Developer machen wir gute Fortschritte, sowohl durch Neuanstellungen als auch über interne und externe Schulungen unserer Beschäftigten.

Welche Ziele streben FIS und Medienwerft so aufgestellt für die nahe Zukunft an?

Dirk Schneider

Wir bedienen Kunden im B2B-Bereich ja bereits seit 15 Jahren mit etablierten E-Commerce-Lösungen und professioneller Beratung. Hier wollen wir anknüpfen und das Geschäft mit den Hybris-Anwendungen ab dem kommenden Jahr massiv ausbauen. Auch im Bereich CRM haben wir bereits Projekte umgesetzt. So sehen wir für CRM und E-Commerce eine hervorragende Ausgangslage für das kommende Geschäftsjahr.

Durch den Zusammenschluss mit der Medienwerft verfügen wir über ein im Markt einzigartiges CEC-Portfolio. Den Kunden hier optimal zu beraten, funktioniert nur über die Aspekte Strategie, Prozessoptimierung und Change Management sowie die richtigen Software-Instrumente. Im ersten Schritt werden wir diese Themen bei unseren Bestandskunden adressieren. So wollen wir die FIS als einen der führenden CEC-Anbieter etablieren.

Hendrik van Laaten

Wir planen für das nächste Jahr, die ersten kompletten CEC-Cases zu akquirieren. Kunden durch alle Bereiche des Customer Engagement & Commerce zu begleiten, ist eine spannende Herausforderung. Aber die werden wir gern annehmen!

Zum Abschluss ein Blick in die Glaskugel. Wo sehen Sie FIS und Medienwerft in 5 Jahren?

Wolfgang Ebner

In 5 Jahren möchten wir sagen können, gemeinsam mit der Medienwerft der SAP-Partner rund um das Thema Customer Engagement & Commerce in der DACH-Region zu sein.

Oliver Helms

Und das werden wir gemeinsam auch schaffen!



- Agentur für Brands & E-Commerce, gegründet 1996 in Hamburg
- SAP Hybris-Partner mit 20 Jahren E-Commerce-Erfahrung – einer der erfahrensten Internet-Dienstleister Deutschlands
- Ca. 1 Milliarde Euro Umsatz pro Jahr auf maßgeblich von Medienwerft gestalteten oder betreuten Websites und -shops
- Seit 2016 ein Unternehmen der FIS-Gruppe mit strategischer Ausrichtung auf das SAP Hybris CEC-Portfolio

www.medienwerft.de

info@medienwerft.de



- SAP-Erfahrung seit 1986, seit 1992 eigenständiges Unternehmen
- SAP Gold Partner und One-Stop-Anbieter für SAP-Projekte mit über 600 Mitarbeiter/innen in der Firmengruppe
- TOP-Anbieter für branchenunabhängige Lösungen mit tiefer SAP-Integration und hohem Kundennutzen
- Marktführer im Technischen Handel in der Region DACH
- Gemeinsam mit Medienwerft ist FIS heute der ganzheitliche Partner für die Implementierung und Integration von SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Commerce

www.fis-gmbh.de

info@fis-gmbh.de