



SAP® Hybris® macht Kaufen einfach und steigert den ROI um 307 %

München, 05. Oktober 2017 – [SAP SE](#) (NYSE: SAP) überzeugt durch Fakten: Unternehmen mit SAP® Hybris® Commerce Cloud erzielen dank Datenkonsolidierung und optimierter Einkaufserfahrung eine signifikant höhere „Return-on-Investment“ (ROI). Zu diesem Schluss kommt eine aktuelle Forrester-Studie, die von [SAP Hybris](#) in Auftrag gegeben wurde.

Unter dem Titel [The Total Economic Impact of SAP Hybris Commerce Cloud for B2B](#) analysierte Forrester qualitative und finanzielle Daten einer aussagekräftigen Teilgruppe von Unternehmen, die ihre Websites mit Lösungen von SAP Hybris betreiben. Demnach konnten die Unternehmen mit der Commerce-Cloud-Lösung innerhalb von drei Jahren ihren Nettoumsatz aus Neugeschäften um 15,9 Mio. USD und ihren ROI um sagenhafte 307 % steigern.

„SAP Hybris Commerce ist für den B2B-Markt, was Amazon für den B2C-Sektor ist“, erklärte ein Studienteilnehmer.

Office Depot Europe B.V., die Lids Sports Group und David Yurman Inc. sind nur einige Beispiele für die rund um den Globus angesiedelten Retail-, Touristik-, Telekommunikations- und Serviceunternehmen, Finanzdienstleister und öffentlichen Organisationen, die ihren Kunden mit SAP Hybris Commerce eine konsistent gute Einkaufserfahrung zur Verfügung stellen.

Laut Forrester-Studie konnte eine „Composite Organization“ mit SAP Hybris Commerce Cloud innerhalb von nur drei Jahren:

- den Umsatz aus digitalen Aktivitäten um 50 % steigern. Online-Kanäle führen zu weniger Bestellfehlern und ermöglichen eine nahtlose Nutzererfahrung durch die enge Koppelung mit Backend-Datenbanken.
- die Kundenerfahrung deutlich verbessern. 67 % der Befragten lobten die bessere Kundenerfahrung aufgrund der übersichtlicheren Einkaufsprozesse.
- die Kosten für die Auftragsabwicklung um 70 % senken. Die Nutzung einer zentralisierten Plattform mit einheitlichen Kundeninformationen führte im Mittel zu deutlich geringeren Abwicklungskosten pro Bestellvorgang.
- die teamübergreifende Produktivität verbessern. SAP Hybris Commerce Cloud ermöglicht den schnellen Datenabruf und verbessert den Informationsaustausch zwischen Abteilungen. Da stets die neuesten Produkt- und Bestandsinformationen vorliegen, können die Mitarbeiter realistische Vereinbarungen mit ihren Kunden treffen.
- den durchschnittlichen Bestellwert um 5 % erhöhen. Indem die Daten aus verschiedenen Produktbereichen zusammengeführt werden, können die Käufer wiederholte Bestellungen automatisieren, ihre Kaufhistorie einsehen und Angebote erhalten, die auf früherem Nutzer- und Einkaufsverhalten basieren.

„Die Kaufphase ist ein entscheidender Punkt der Customer Journey, den jedes Unternehmen so positiv wie möglich gestalten muss“, erläutert **Marcus Ruebsam, Senior Vice President und Head of Strategy & Solution Management, SAP Hybris**. „Die aktuelle Forrester-Studie zeigt, dass SAP Hybris Commerce Cloud den Einkaufsvorgang nicht nur einfacher, sondern auch profitabler macht. Die Konsolidierung vorhandener Kundendaten aus vorangegangenen Interaktionen und Transaktionen ist wichtiger denn je und unterstreicht den Nutzen, den unsere Technologie in Verbindung mit einer Omnichannel-Strategie entfaltet.“

Informationen zu SAP Hybris

SAP Hybris ermöglicht echte Kundenbeziehungen: Mit den Omnichannel- und Commerce-Lösungen von SAP Hybris können Unternehmen ein kontextbasiertes Kundenverständnis in Echtzeit sowie eine eindrucksvolle und relevante Customer Experience aufbauen. Die Lösungen ermöglichen es, Produkte, Services und digitale Inhalte über alle Touchpoints, Kanäle und Endgeräte zu vertreiben. Mittels eines optimalen Kundendatenmanagements, kontextbasierter Marketing-Instrumente und einheitlicher Commerce-Prozesse, haben die SAP Hybris Lösungen bereits weltweite Marktführern dabei geholfen, ihre Kundenbeziehung zu stärken und auszubauen.

Die SAP Hybris Software für Customer Engagement und Commerce gibt Unternehmen das Fundament, die Rahmenbedingungen sowie Business-Tools, um einen ganzheitlichen Blick auf den Kunden über alle Kanäle hinweg zu erhalten, die Kundenbeziehung zu vereinfachen und komplexe Herausforderungen zu meistern. Weitere Informationen finden Sie unter www.hybris.com.

*SAP Hybris ist seit Januar 2016 ein Markenname, um die SAP Lösungen für Customer Engagement und Commerce sowie die Angebote, Mitarbeiter und Geschäfte des akquirierten Unternehmens hybris AG zu repräsentieren. SAP Hybris ist der Rechtsträger, bis die Integration innerhalb der SAP abgeschlossen ist.

Informationen zu SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt die SAP SE Firmen jeder Größe und Branche, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Regal, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Über 355.000 Kunden aus der privaten Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung setzen auf SAP-Anwendungen und Dienstleistungen, um ihre Ziele besser zu erreichen. Weitere Informationen unter www.sap.de.

###

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie im US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt. Wörter wie „vorhersagen“, „glauben“, „schätzen“, „erwarten“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „planen“, „davon ausgehen“, „können“, „sollten“, „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen kennzeichnen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, die das zukünftige finanzielle Abschneiden von SAP beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im letzten Jahresbericht Form 20-F. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken.

© 2017 SAP SE. Alle Rechte vorbehalten. ISAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://global.sap.com/corporate-de/legal/copyright/index.epx>.

Hinweis an die Redaktionen

Für Pressefotos und Fernsehmaterial in hoher Auflösung besuchen Sie bitte unsere Plattform www.sap.com/photos. Dort finden Sie aktuelles sendefähiges TV-Footage-Material sowie Bilder zu Themen rund um SAP zum direkten Download. Videos zu SAP-Themen aus der ganzen Welt finden Sie unter www.sap-tv.com. Sie können die Filme von dieser Seite auch in Ihren eigenen Publikationen und Webseiten einbinden.

Ansprechpartner für die Presse:

eloquenza pr gmbh, Ina Rohe, Emil-Riedel-Strasse 18, 80538 München +49 89 2420380, saphybris@eloquenza.de, CET
Michael Baxter, SAP, +49 151 1719 6185, m.baxter@sap.com, CET
Pressebereich im SAP News Center; press@sap.com