



Salesforce-Daten flexibel und wartbar in die SAP Datasphere integrieren

Ausgangslage

EOS stand vor der Herausforderung, Daten aus Salesforce effizient in die SAP Datasphere zu integrieren, um sie gemeinsam mit bestehenden SAP-Daten für Reporting, Analysen und Steuerungszwecke nutzen zu können. Dieses Problem ist typisch für Unternehmen mit hybrider Systemlandschaft

Eine direkte Standardanbindung war nicht in der gewünschten Form verfügbar, da in der SAP Datasphere kein nativer Salesforce-Adapter zur Verfügung steht. Gleichzeitig sollte vermieden werden, ein langwieriges und aufwändiges Integrationsprojekt mit individueller Entwicklung aufzusetzen. Darüber hinaus war auch eine schnelle Nutzbarmachung geschäftskritischer Daten relevant.

Gesucht war daher eine Lösung, die schnell implementierbar ist, einen hohen Grad an Flexibilität bietet und gleichzeitig die nötigen fachlichen und technischen Anpassungsmöglichkeiten für eine passgenaue Integration mitbringt.

Herausforderungen

Mit SAP Datasphere als zentrale Analyseplattform war die Basis für ein systemübergreifendes Reporting geschaffen. Allerdings fehlte ein nativer Salesforce-Adapter in SAP Datasphere, um vertriebs- und kundenrelevante Daten direkt einzubinden.

Zugleich mussten komplexe Salesforce-Datenstrukturen in ein konsistentes Datenmodell in der SAP Datasphere überführt werden. Wichtig war daher eine Lösung, die sich flexibel über eine intuitive Oberfläche konfigurieren lässt, ohne aufwändige Individualentwicklung.

Zudem sollte die Beladung zeitgesteuert und eigenständig durch die Anwender:innen konfigurierbar sein, bei Bedarf aber auch manuell sofort angestoßen werden können. Ebenso war entscheidend, je Salesforce-Entität gezielt nur die relevanten Felder, etwa aus Opportunities oder Accounts, zu übernehmen.

Expertise. Value

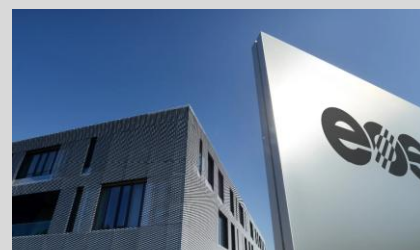


Über die EOS GmbH

EOS ist ein weltweit führender Anbieter von verantwortungsvollen Fertigungslösungen durch industrielle 3D-Drucktechnologien. Seit 1989 befähigt EOS Unternehmen weltweit, Innovationen schneller umzusetzen und nachhaltige Wettbewerbsvorteile durch additive Fertigung zu realisieren. Mit einem umfassenden Portfolio aus Systemen, Werkstoffen, Software und Services für die additive Fertigung von Metallen und Kunststoffen begleitet EOS seine Kunden von der ersten Idee bis zur industriellen Serienproduktion.

Zahlen und Fakten (Geschäftsjahr 2024/25)

- Umsatz: 372 Mio. Euro
- Mitarbeitende: rund 1.400 weltweit



Wir sind Ihr Partner für Analytics, AI und digitale Transformation.

Intelligence. Automation. Impact.

Erfolg entsteht durch datenbasierte und vorausschauende Entscheidungen.

CubeServ unterstützt Unternehmen dabei, Daten, Planung, Analytics und AI gezielt zu nutzen, um fundiert, schnell und zukunftsicher zu handeln.

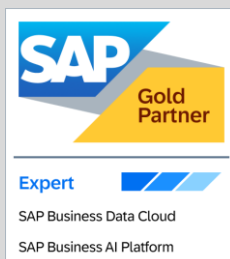
Wir verbinden fachliche Beratung mit technologischer Umsetzung und eigenen Lösungen - von der Strategie über die Implementierung bis zum Betrieb. Dabei begleiten wir unsere Kunden in Business Analytics, AI Transformation, Process Digitalization, HR Transformation und Digital Health.

Mit über 25 Jahren Erfahrung, mehr als 6.000 nationalen und internationalen Projekten entwickeln wir Lösungen, die zu Unternehmen, Prozessen und Zielen passen.

CubeServ steht für individuelle Beratung, belastbare Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen.

info@cubeserv.com
www.cubeserv.com



Die CubeServ Group ist SAP Service Partner. Alle genannten Marken- und Produktnamen sind geschützte Warenzeichen der jeweiligen Unternehmen.

Projektziele

Ziel war es, mit dem CubeServ Smart Data Load relevante Salesforce-Daten schnell und systemisch nutzbar zu machen und so die datenbasierte Entscheidungsfindung bei EOS zu verbessern. Der bereichsübergreifende Analyseprozess sollte IT-gestützt in die bestehende SAP-Datasphere-Infrastruktur eingebettet werden. Smart Data Load setzt nativ auf der SAP Business Technology Platform auf und nutzt deren Cloud-Sicherheitsstandards, Skalierbarkeit und nahtlose Integration in das SAP-Ökosystem. So wird die Salesforce-Anbindung nicht als Insellösung, sondern als flexibel konfigurierbarer und wartbarer Bestandteil der bestehenden SAP-Landschaft betrieben.

Realisierung des Projekts

Im Projektteam waren die Aufgaben klar den Verantwortlichen zugeteilt. Deren Kompetenz und fachliches Verständnis für die Salesforce-Datenstrukturen und die Anforderungen an ein integriertes Reporting bildeten die Grundlage für klare Anforderungen und eine zielgerichtete Implementierung. In regelmäßigen Abstimmungen wurde das Gesamtbild kontinuierlich geschärft und in einer ausführlichen Testphase finalisiert.

Ergebnis und Nutzen

Die Fachbereiche können Salesforce- und SAP-Daten nun gemeinsam in SAP Datasphere für integrierte, bereichsübergreifende Analysen nutzen. Dank der umfangreichen Customizing-Möglichkeiten von Smart Data Load sind die integrierten Daten qualitativ hochwertig und fachlich präzise steuerbar. Die Harmonisierung der zuvor getrennten Datenlandschaften vermeidet doppelte Datenpflege und schafft mehr Raum für die datengestützte Steuerung des Geschäfts. Auch die vom Management geforderte Gegenüberstellung von Vertriebs- und SAP-Kennzahlen kann nun konsistent und deutlich schneller realisiert werden.

„Mit CubeServ Smart Data Load konnten wir unsere Salesforce-Daten schnell und flexibel in SAP Datasphere integrieren, ohne ein aufwändiges Individualprojekt aufsetzen zu müssen. So stehen uns vertriebsrelevante Informationen heute systemübergreifend für Reporting und Analysen zur Verfügung.“

Leon Tlak, IT-Architekt EOS GmbH
Katrin Dahler, IT-Architekt EOS GmbH

Sie wünschen Informationen zur Datenintegration?

Sprechen Sie uns an: [Ihre Ansprechpartner](#)