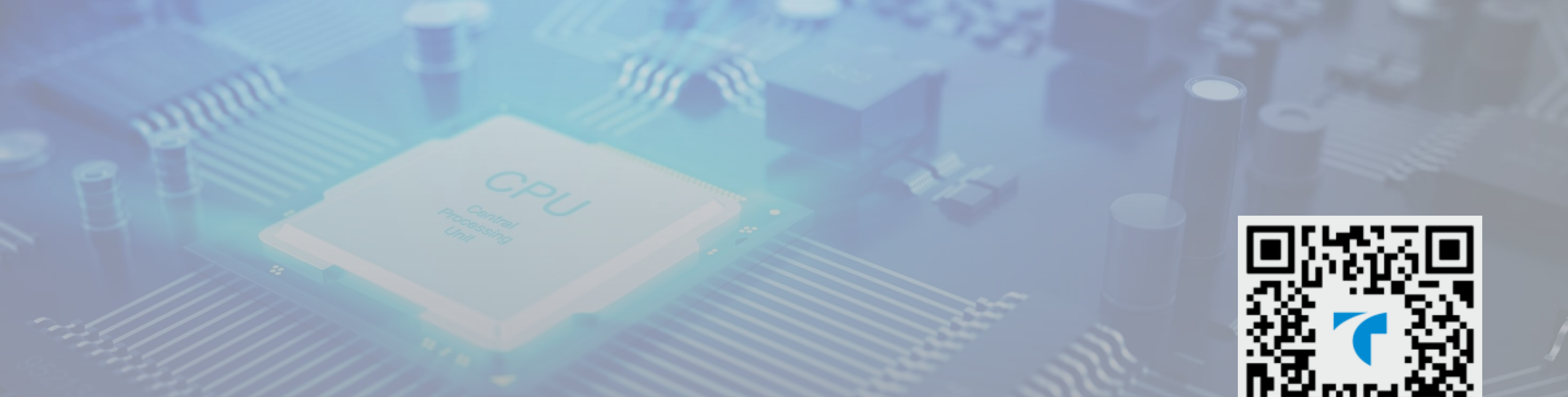




Lead-to-Sales Analytics in der SAP Business Data Cloud



Folien-Download auf tycom.at

End-to-End-Transparenz vom ersten Klick bis zum Umsatz

Alexander Lieb, Tycom Digital Solutions | 22.08.2025

Vorstellung



Dipl. Ing. Alexander Lieb

Technische Mathematik | Universität Innsbruck

Tycom Digital Solutions GmbH

Head of Data Analytics



Folien-Download auf tycom.at

Tycom Digital Solutions

Wir sind Tycom. Partner und Lösung.

Tycom Digital Solutions ist kein klassisches IT-Beratungshaus.

Viele der Innovationen rund um SAP, die wir bei Kunden implementieren, nutzen wir selbst produktiv im eigenen Betrieb – ein Erfahrungsvorsprung, der uns ermöglicht, praxisbewährte, und alltagstaugliche Lösungen zu entwickeln.

Mit Expertise in Digitalisierung, KI, Softwareentwicklung, Analytics, IT-Sicherheit, Infrastruktur, Industrie 4.0 und SAP S/4HANA helfen wir unseren Kunden, ihre Geschäftsprozesse erfolgreich zu optimieren.



Tycom in Zahlen

2023

Gründungsjahr
Spin-off der Tyrolit Group IT



SAP

Partner

70+

IT Berater



30+

Jahre Erfahrung mit SAP
Implementierungen und
Support



20+

Länder (Europa, Amerika,
Asien, Australien)



40+

SAP Berater



25+

Erfolgreich abgeschlossene
SAP Implementierungen



NIS2

Cyber-Sicherheit

AUSTRIA

HQ in Schwaz, Tirol
Office in Wien



LinkedIn

Referenzkunde Digital Business

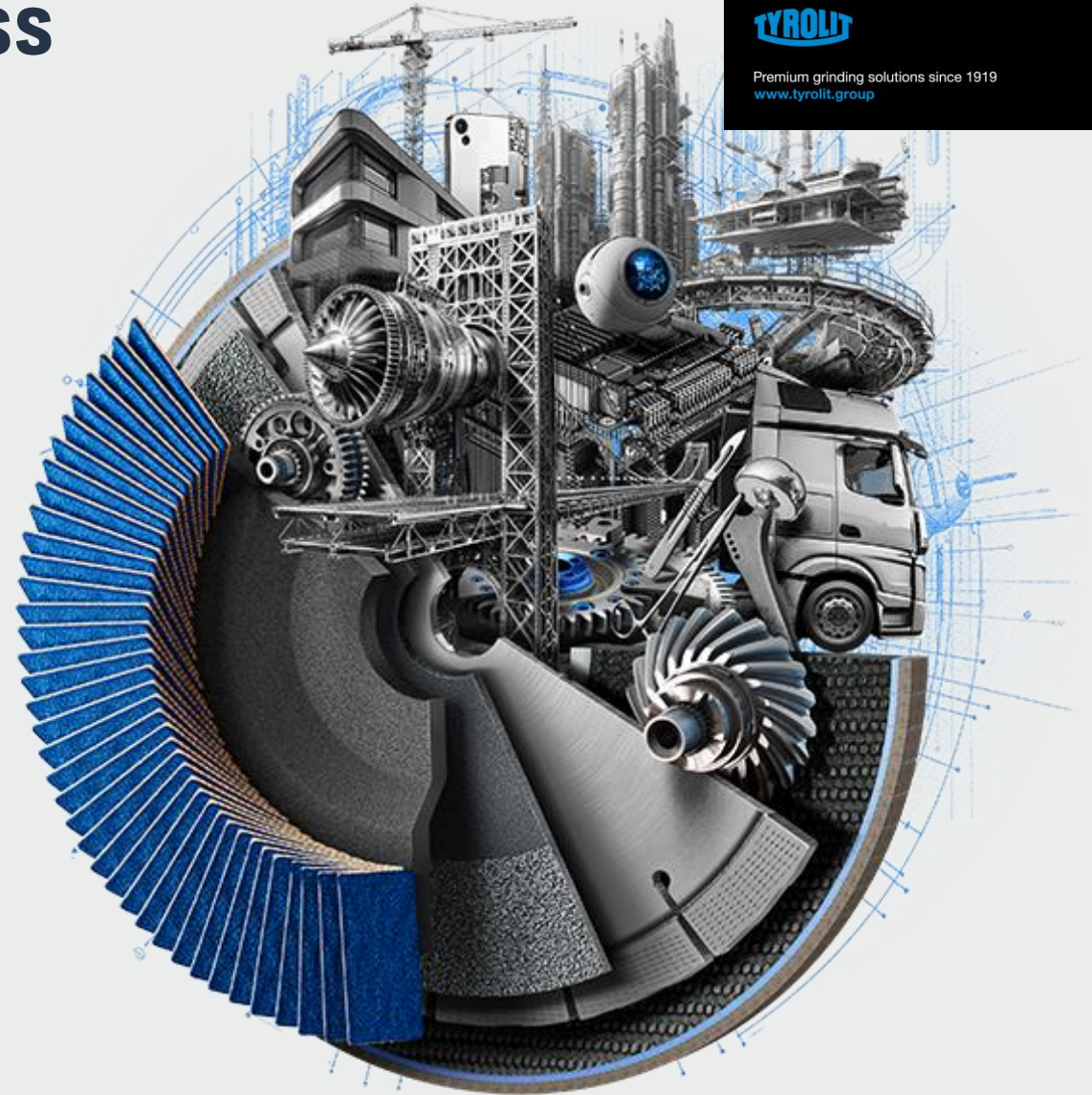
Tyrolit Gruppe

Die **Tyrolit Gruppe** ist einer der weltweit führenden Hersteller von Schleif- und Abrichtwerkzeugen sowie ein Systemanbieter für die Bauindustrie.

- Umsatz: € 740 Mio.+
- MA: 4.500+
- Internationale Produktionsstandorte: 30+
- Standardprodukte: 80.000+
- Int. Patente: 500+

Tyrolit ist SAP-Kunde seit 1985

Tycom Support: SAP S/4 HANA Conversion & Betreuung, SAP BDC mit SAC und Datasphere, SAP BTP, Integration Suite, SCT, Industrie 4.0



TYROLIT

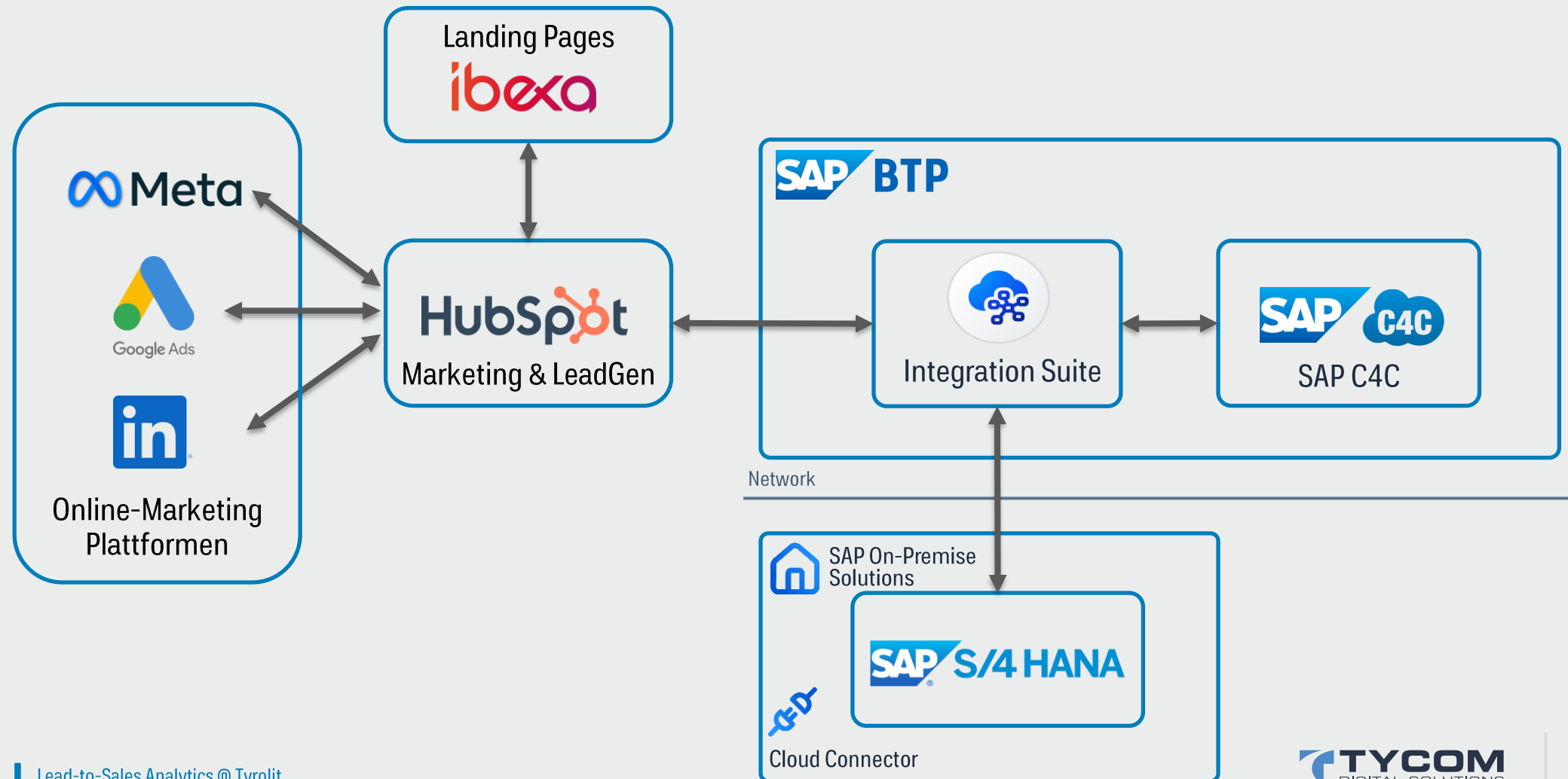
Premium grinding solutions since 1919
www.tyrolit-group.com

Wie funktioniert digitale Lead-Generierung?



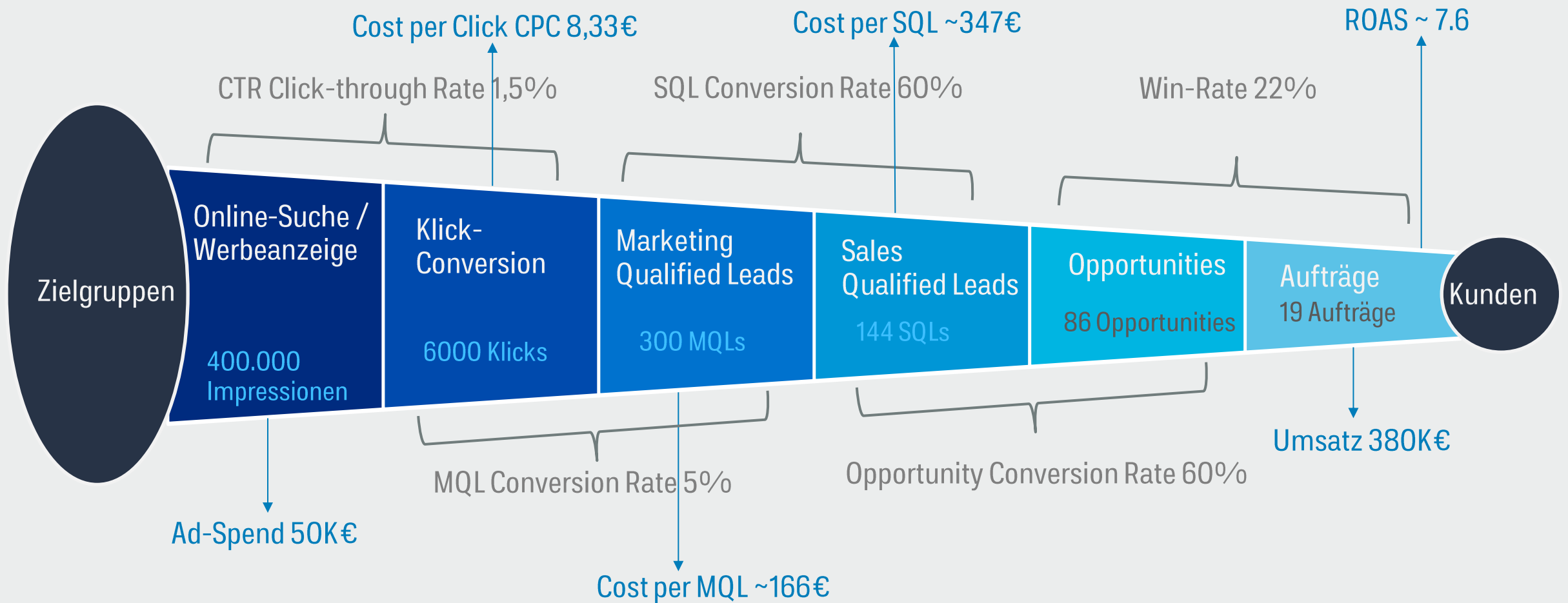
Architektur und Datenfluss: operativ

Technische Umsetzung über die Integration Suite auf der SAP BTP



Zahlenspiel am Lead-to-Sales Funnel

Von der digitalen Werbekampagne zum Kundenauftrag in SAP S/4HANA



Fragmentierte Daten verhindern faktenbasierte Steuerung

Ohne End-to-End-Analytics bleiben Kosten, Effizienz und Wirkung von Marketing und Vertrieb im Dunkeln

- **Silos statt Prozesssicht:** Marketing-Plattformen, CRM und ERP liefern nur isolierte Einblicke
- **Manueller Aufwand, geringe Konsistenz, unklare Profitabilität:** manuelle Reports, fehlende Verzahnung, unterschiedliche KPI-Definitionen, ROI von Kampagnen und Vertrieb nicht messbar
- **Fehlende Steuerbarkeit:** Management fehlt die durchgängige Sicht auf den gesamten Prozess, Budgets und Ressourcen können nicht optimal gesteuert werden



Gefahr! Online-Marketing und Lead-Generierung werden zur teuren Black Box und tragen nicht zum Unternehmenserfolg bei.

Ein Prozess – drei Perspektiven

Executive | Lead-to-Sales Process | Digital Campaign Performance



EXECUTIVE
BOARD MEMBER

Ist die Kundengewinnung profitabel und wächst das Geschäft?



TEAM LEADER
SALES &
MARKETING

Wo verlieren wir Leads im Funnel und welche Quellen bringen wirklich Umsatz?

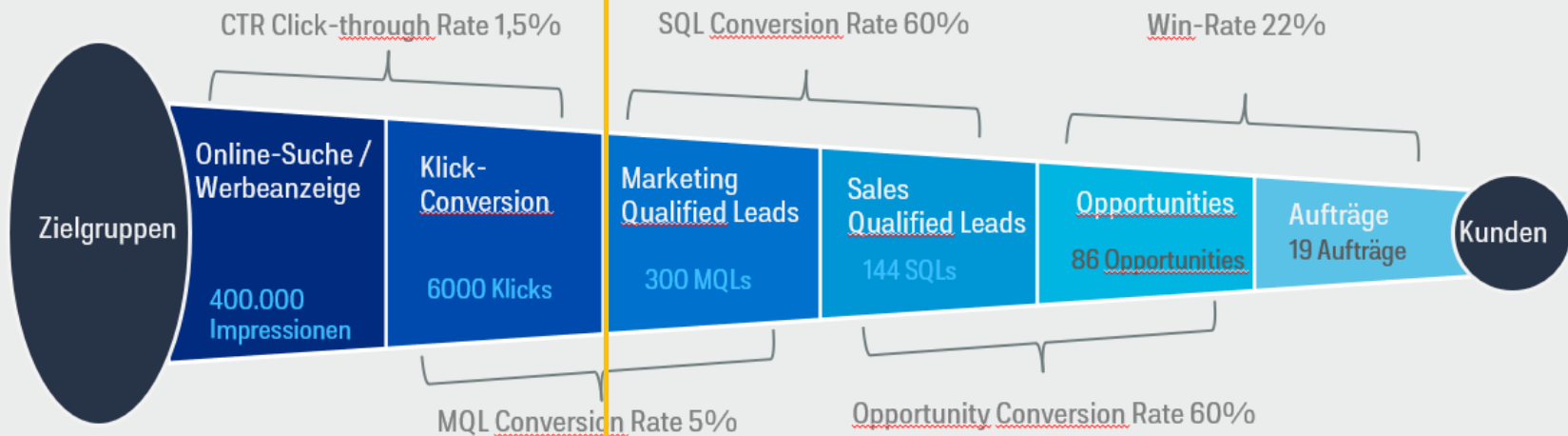


MARKETING
MANAGER

Welche Kampagnen liefern die meisten qualitativen Leads für unser Budget?

1. Executive Dashboard

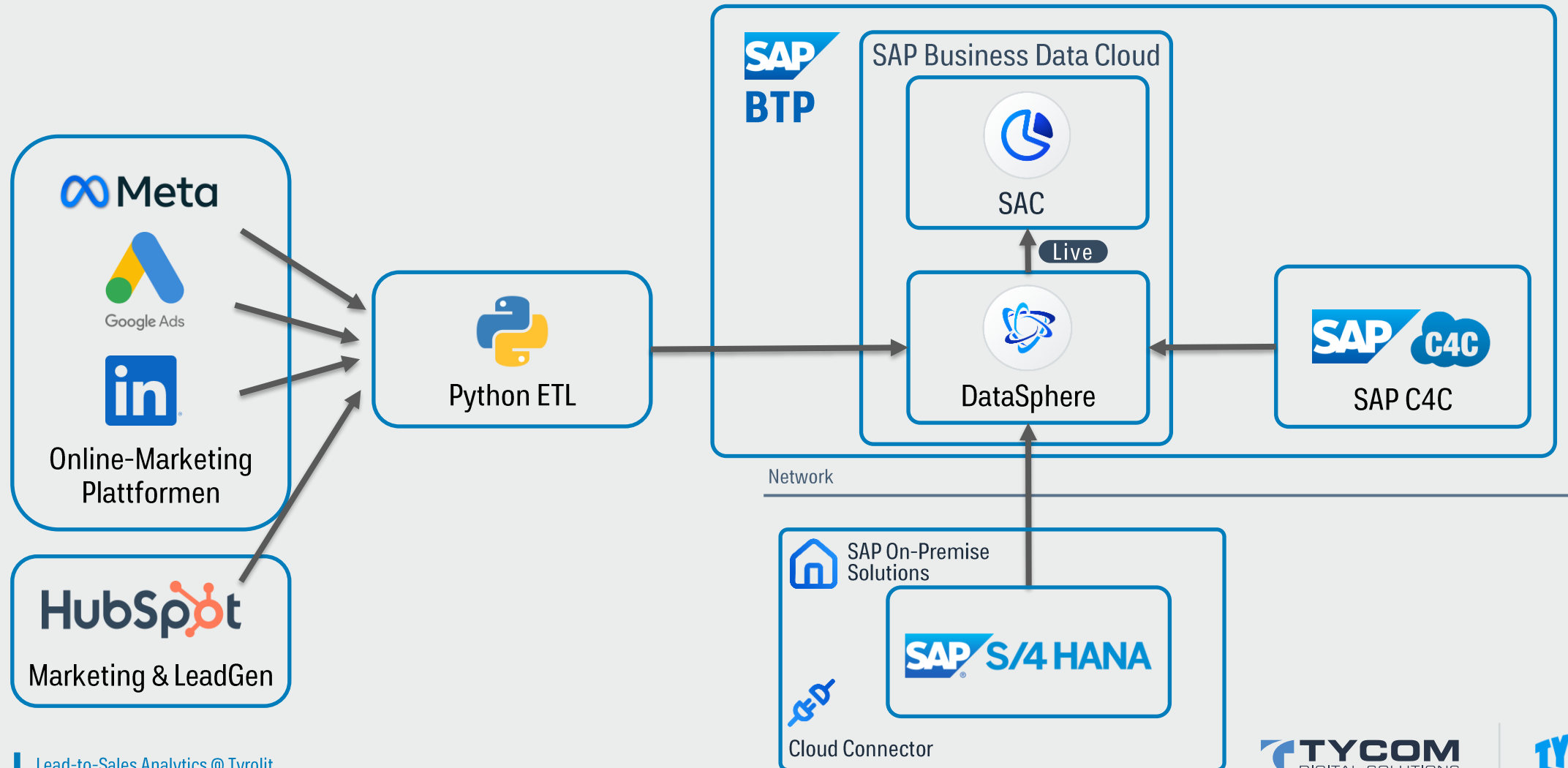
2. Lead-to-Sales Process Dashboard



3. Digital Campaign Performance Dashboard

Architektur und Datenfluss: Analytics

Technische Umsetzung in SAP Business Data Cloud



Digital Business im Blick

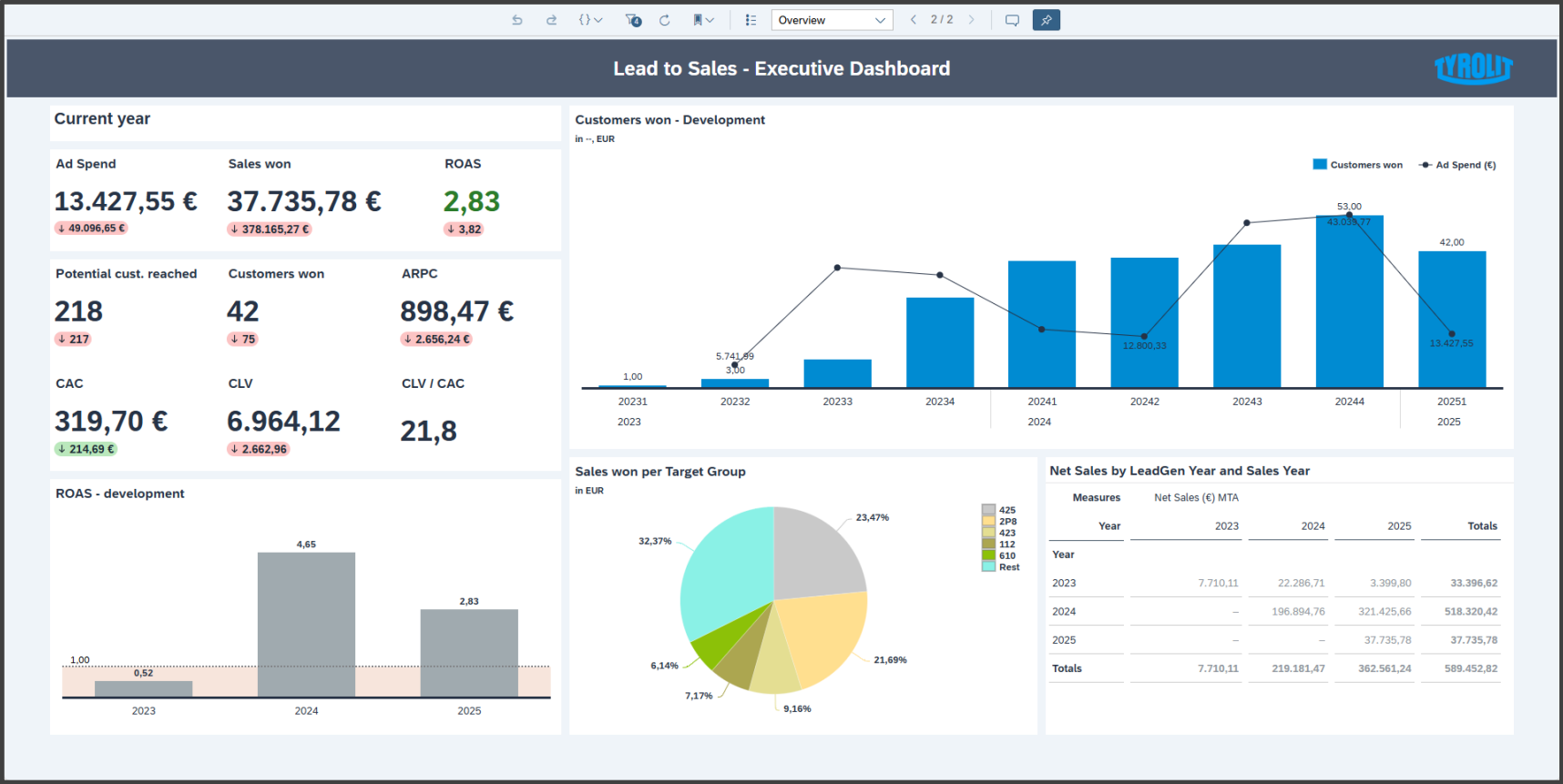
Executive Dashboard – alles auf einen Blick für die Geschäftsleitung



EXECUTIVE BOARD MEMBER

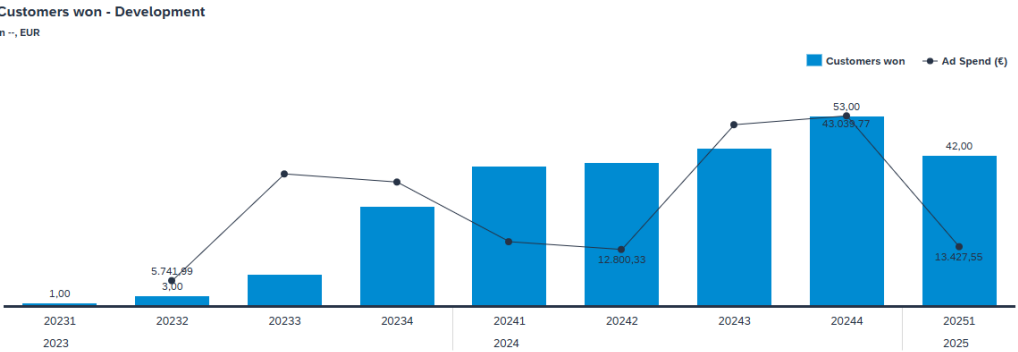
Ist die Kundengewinnung profitabel und wächst das Geschäft?

- Rentabilität der Marketinginvestitionen (ROAS)
- Kosten-Nutzen-Relation der Akquise (CAC vs. CLV)
- Entwicklung des Gesamtumsatzes aus Leadgen-Kunden



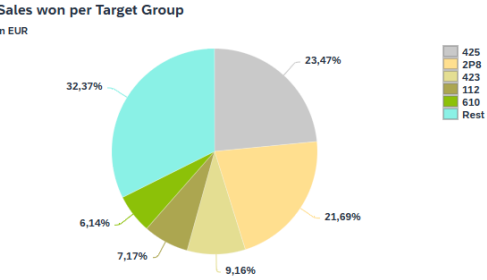
Customers won - Development

in €, EUR



Sales won per Target Group

in EUR



Net Sales by LeadGen Year and Sales Year

Measures Net Sales (€) MTA

Year	2023	2024	2025	Totals
2023	7.710,11	22.286,71	3.399,80	33.396,62
2024	—	196.894,76	321.425,66	518.320,42
2025	—	—	37.735,78	37.735,78
Totals	7.710,11	219.181,47	362.561,24	589.452,82

Der durchgängige Blick: Vom Lead bis zum Umsatz

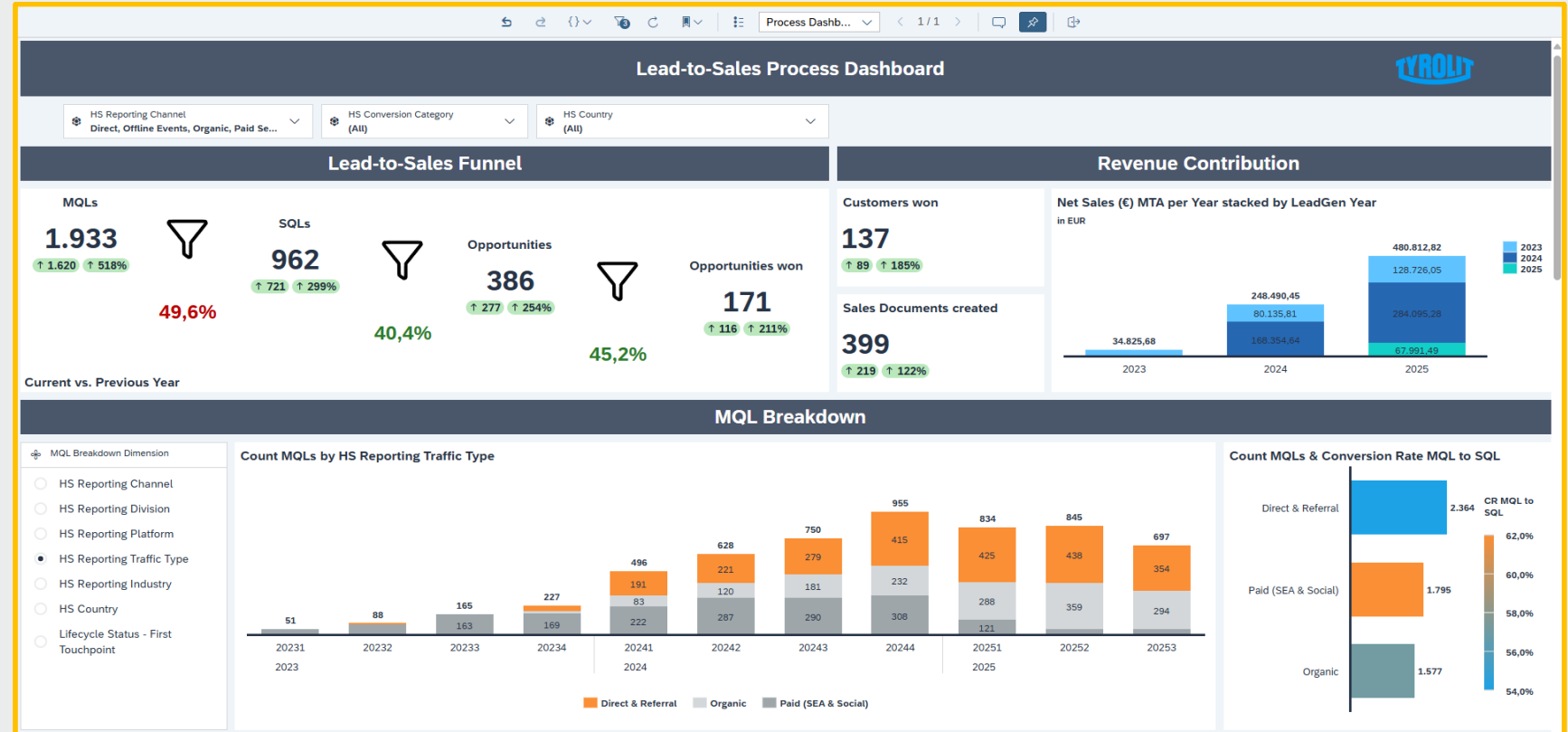
Lead-to-Sales Process Dashboard – die gesamte Wahrheit über den Prozess



TEAM LEADER
SALES &
MARKETING

Wo verlieren wir
Leads im Funnel und
welche Quellen
bringen wirklich
Umsatz?

- Entwicklung und Qualität der Leads (MQLs und SQL)
- Erwartete und realisierte Umsätze im Drilldown
- End-to-end alle Kennzahlen in einem Aufriss



Von Reichweite über qualifizierte Leads bis zum Umsatz

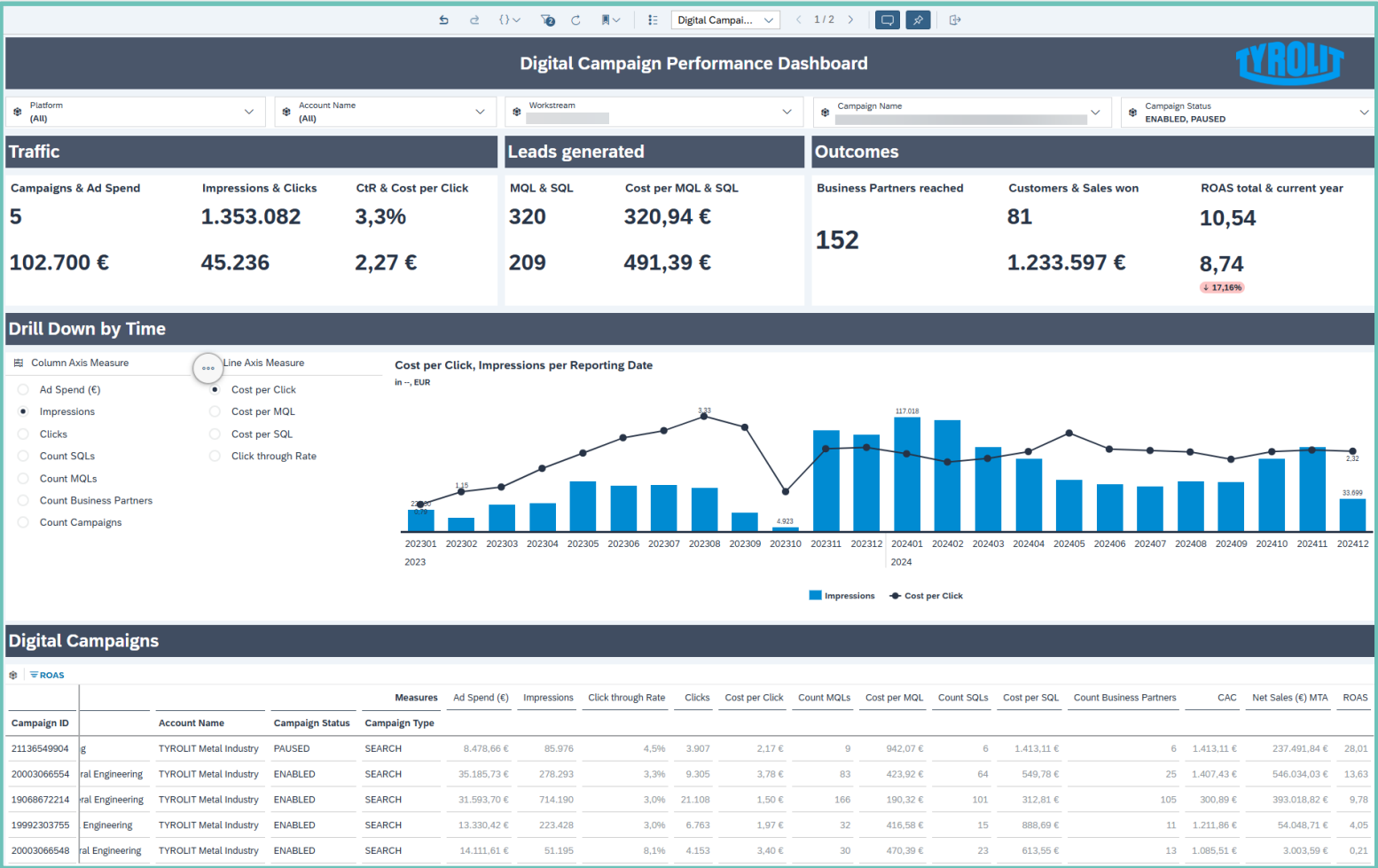
Digital Campaign Performance Dashboard



MARKETING
MANAGER

Welche Kampagnen
liefern die meisten
qualitativen Leads für
unser Budget?

- Marketingbudgets dorthin lenken, wo qualitative Leads und Umsätze entstehen
- Aggregierte Kennzahlen und flexible Drilldown Möglichkeiten
- Digitale Kampagnen im Einzelvergleich



Kunden-Feedback

Lead-to-Sales Analytics mit SAC Dashboards

”

Bisher lagen uns nur isolierte Auswertungen pro Kanal und Kampagne vor – ein Gesamtbild über den gesamten Funnel hinweg war nicht möglich.

Mit den SAC-Dashboards haben wir erstmals eine tagesaktuelle, durchgängige Sicht und Vergleichbarkeit, vom ersten Klick bis zum Umsatz.

So erkennen wir sofort, welche Kampagnen erfolgreich sind, wie sich die Pipeline entwickelt und ob wir unsere Umsatzziele erreichen.

Das schafft Transparenz, spart Zeit und ermöglicht faktenbasierte Entscheidungen. Gleichzeitig steigern wir die Effizienz unserer digitalen Marketing-Investitionen und maximieren den Return on Investment.

“



Marina Brenner MA

Digital Commerce & E-Operations

Tyrolit Schleifmittelwerke Swarovski AG & Co K.G.

Bleiben wir in Kontakt



Dipl. Ing. Alexander Lieb

alexander.lieb@tycom.at
+43 664 8292 755

Tycom Digital Solutions GmbH
Swarovskistrasse 33 , 6130 Schwaz | Österreich

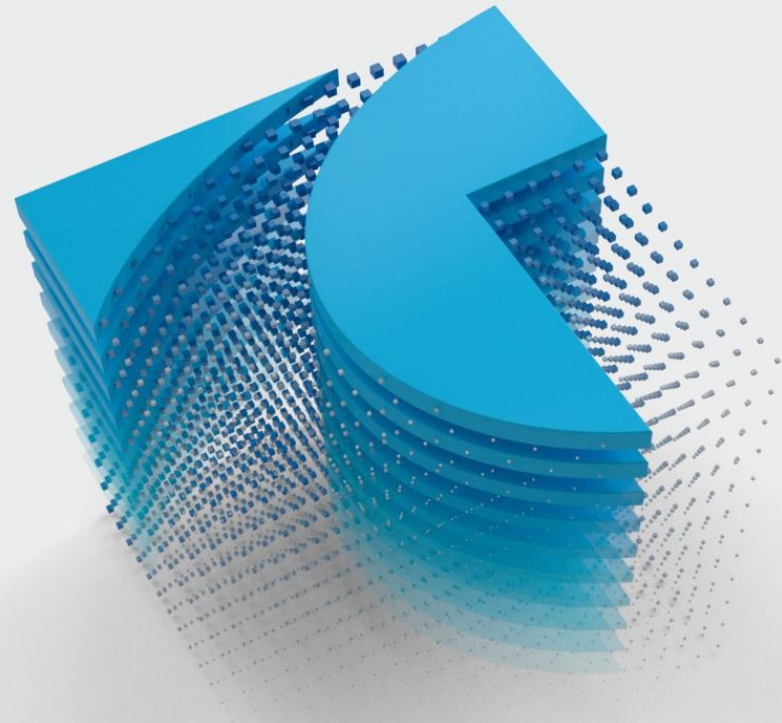


Alexander Lieb | LinkedIn



Folien-Download via
tycom.at

Tycom. Let's innovate together.



© TYCOM Digital Solutions GmbH

Texte und Abbildungen sind, falls nichts anderes angegeben ist, geistiges und rechtliches Eigentum der TYCOM Digital Solutions GmbH. Jede komplette oder teilweise Vervielfältigung und/oder Verwendung, auch in Auszügen, bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung der TYCOM Digital Solutions GmbH. Die Texte sind ausschließlich im Rahmen dieser Veröffentlichung freigegeben. Jede widerrechtliche Abbildung oder Vervielfältigung, egal auf welchem Weg, stellt eine rechtswidrige Nachahmung dar.

www.tycom.at

TYCOM
DIGITAL SOLUTIONS

TYROLIT