

# Evalanche & SAP C4C

## Integrations-Guide für CRM Owner

In SAP-zentrierten Systemlandschaften – insbesondere SAP Sales Cloud (C4C) – ist das CRM in der Regel das führende System für Kunden-, Account- und Vertriebsdaten. Marketing-Automation-Systeme wie Evalanche erweitern diese Architektur um die Ebene des digitalen Kundenengagements. Die Herausforderung liegt dabei weniger in der technischen Anbindung, sondern in der Integration zweier unterschiedlicher Systemlogiken innerhalb einer gemeinsamen Daten- und Prozessarchitektur. SAP C4C bildet als transaktionales CRM-System den Fokus auf Vertrieb und Service ab, während Evalanche verhaltens- und kampagnengetriebene Marketingdaten verarbeitet. Dieser Guide dient als technische Entscheidungsgrundlage zur Bewertung der Integrationsfähigkeit von Evalanche in eine SAP-C4C-Landschaft.

### Was Du mit diesem Guide bewerten kannst

- Integrationsfähigkeit von Evalanche in SAP C4C
- Datenflüsse zwischen CRM und Marketing Automation
- technische und strukturelle Abhängigkeiten
- Auswirkungen auf Datenmodell und Governance
- Einordnung der Integrationskomplexität

### Inhalt

1. Typische Ausgangssituation im CRM
2. Integrationsarchitektur & Systemrollen
3. Datenintegration & Synchronisationslogik
4. Datenmodell & Erweiterbarkeit
5. Betrieb, Automatisierung & Monitoring
6. Compliance & Governance
7. Skalierbarkeit & Zukunftssicherheit
8. Integrations-Checkliste für CRM Owner
9. Fazit & Integrationsbewertung

# 1. Typische Ausgangssituation im CRM

---

In vielen Organisationen sind CRM-Systeme und Marketing Automation historisch getrennte Systeme, die unterschiedliche Daten- und Prozesslogiken abbilden.

## Die größten Herausforderungen

- fragmentierte Kundendaten über mehrere Systeme hinweg
- manuelle oder verzögerte Lead-Übergaben
- fehlender Echtzeit-Überblick über Engagement-Daten
- eingeschränkte Transparenz für den Vertrieb in SAP C4C
- unklare Verantwortlichkeiten für die Datenqualität

### Konsequenz

Marketing- und Vertriebsprozesse basieren häufig auf unterschiedlichen Datenständen, was zu Medienbrüchen und Ineffizienzen im Lead-Management führt.

# 2. Integrationsarchitektur & Systemrollen

---

## Systemrollen

- SAP C4C (Sales Cloud) → führendes System für Accounts, Leads und Opportunities
- Evalanche → Marketing Automation für Kampagnen, Scoring und Consent Management

## Architekturprinzip

Die Integration folgt einem API-basierten, entkoppelten Architekturansatz:

- keine lokalen Installationen oder Agenten
- standardisierte API-Kommunikation
- bidirektionaler Datenaustausch
- ereignis- und datenbasierte Synchronisation

## Systemarchitektur

SAP C4C (Sales Cloud) ↔ API Layer (OData/REST) ↔ Integration Layer (optional) ↔ Evalanche Marketing Automation

### Kernprinzip

- SAP C4C bleibt das führende System für Stammdaten.
- Evalanche verarbeitet Engagement- und Verhaltensdaten.
- Die Integration verbindet beide Systeme zu einem konsistenten Datenraum.

## 3. Datenintegration & Synchronisationslogik

---

### Datenobjekte

#### Typische synchronisierte Objekte

- Kontakte/Leads
- Accounts/Unternehmen
- Kampagnen- und Interaktionsdaten
- Scoring-Werte (Profil & Verhalten)
- Consent-Informationen
- Custom Objects (SAP-C4C-abhängig)

#### Synchronisationslogik

- SAP C4C → Evalanche  
Stammdaten, Segmente, Zielgruppen
- Evalanche → SAP C4C  
Engagement-Daten, Scores, Kampagnenreaktionen

#### Verarbeitungsmodi

- ereignisgesteuert (z. B. Formular, Klick, Score-Schwelle)
- API-basiert (On-Demand-Synchronisation)
- zeitgesteuert (Batch-Fallback für große Datenmengen)

#### Die hauptsächlichsten technischen Abhängigkeiten

- API Rate Limits in SAP C4C
- eindeutige Matching-Logiken (IDs, Keys)
- Datenmodell-Konsistenz zwischen SAP C4C und Evalanche
- Konfliktverhalten bei bidirektionalen Updates

#### Dubletten & Datenqualität

- Matching über E-Mail, SAP C4C-ID oder Custom Keys
- regelbasierte Verarbeitung (Update, Merge, Ignore)
- Consent-Status hat systemübergreifende Priorität
- Synchronhalten von Sperrlogiken

## 4. Datenmodell & Erweiterbarkeit

---

### Integrationsmodelle

- Standardintegration (schnell implementierbar)
- erweiterte Integration (kundenspezifische Anpassungen)

### Mapping-Logik

- 1:1-Mapping für Standardfelder
- 1:n-Mapping für Aktivitäten und Listen
- Aggregation auf Account-Ebene (z. B. Scoring-Summen)

### Custom Objects

Unterstützt in SAP C4C, abhängig von Datenmodell und Konfiguration:

- Produkt- und Vertragsdaten
- individuelle Geschäftsdatenmodelle
- Event- oder Trackingstrukturen

### Datenmodell-Herausforderungen

- unterschiedliche Objektlogiken zwischen SAP C4C und anderen CRM-Systemen
- abweichende Definitionen von Leads und Kontakten
- komplexe Hierarchien im Enterprise-Datenmodell

## 5. Betrieb, Automatisierung & Monitoring

---

### Betriebslogik

- Echtzeit-Synchronisation für kritische Events
- Batch-Verarbeitung für große Datenvolumen
- ereignisgesteuerte Trigger (z. B. Scoring-Schwellenwerte)

### Monitoring

- vollständige Protokollierung aller Synchronisationsprozesse
- Echtzeit-Fehlererkennung
- Alerts bei API-, Mapping- oder Datenproblemen

### Steuerung

- Konfiguration ohne Code möglich (No-Code Layer)
- Anpassungen wirken sofort
- transparente Visualisierung aller Datenflüsse

## 6. Compliance & Governance

---

### Datenschutz

- DSGVO-konforme Datenverarbeitung
- Hosting in der EU (optional in der Schweiz)
- Double-Opt-in- und Opt-out-Unterstützung
- synchronisiertes Consent-Management zwischen Evalanche und SAP C4C

### Sicherheitsarchitektur

- ISO-27001-zertifizierte Rechenzentren
- verschlüsselte Datenübertragung
- rollenbasierte Zugriffskonzepte

### Datenkontrolle

- zentrale Steuerung in SAP C4C
- automatische Synchronisation von Sperr- und Löschanforderungen
- reversionssichere Protokollierung

## 7. Skalierbarkeit & Zukunftssicherheit

---

### Skalierbarkeit

- Unterstützung großer Datenvolumen
- Multi-Mandantenfähigkeit
- internationale Rollouts möglich

### Architekturflexibilität

- API-first-Architektur ohne Systemabhängigkeit
- erweiterbar um ERP-, CDP- oder DWH-Systeme
- modularer Integrationsaufbau

### Zukunftssicherheit

- keine Abhängigkeit von Plugins oder Agenten
- kompatibel mit Weiterentwicklungen von SAP C4C
- langfristig erweiterbare Integrationslogik

## 8. Integrations-Checkliste

---

### **Vor der Integration**

- Ist SAP C4C das führende System für Kundendaten?
- Sind Datenmodelle konsistent definiert?
- Gibt es klare Matching- und Dublettenregeln?
- Welche Objekte gilt es zu synchronisieren?
- Wer trägt die Datenhoheit im Systemverbund?

### **Während der Integration**

- Field Mapping eindeutig definieren
- Synchronisationslogik festlegen
- Testdaten validieren
- API Limits in SAP C4C prüfen
- Fehlerhandling aktivieren

### **Nach der Integration**

- Monitoring der Datenqualität etablieren
- Governance-Strukturen definieren
- Verantwortlichkeiten zwischen SAP C4C und Evalanche klären
- Erweiterungen iterativ weiterentwickeln

## 9. Fazit & Integrationsbewertung

---

Die Integration von Evalanche in SAP C4C schafft die Grundlage für einen konsistenten, bidirektionalen Datenfluss zwischen Marketing und Vertrieb.

Der hauptsächliche Mehrwert liegt nicht in der technischen Verbindung der Systeme, sondern in der Herstellung eines durchgängigen, steuerbaren Daten- und Prozessmodells.

### Entscheidungslogik

Evalanche ist besonders geeignet, wenn:

- die Nutzung von SAP C4C dem Prinzip "API-first" folgt
- Datenmodelle aktiv gesteuert und gepflegt werden
- Integration als strategisches Architekturthema verstanden wird

Herausfordernd ist die Integration bei:

- inkonsistenter Datenqualität in SAP C4C
- fehlender eindeutiger System- und Datenverantwortung
- rein operativer statt architektonischer Betrachtung

## Möchtest Du bewerten, wie gut Evalanche in Deine SAP-Struktur passt?

Sprich mit unseren Integrationsexperten und erhalte eine fundierte Einschätzung für Deine Systemlandschaft.

### ➔ Unverbindlich mit Integrationsexperten sprechen

Für die ganzheitliche Einordnung deiner Architekturentscheidung im Hinblick auf CRM-, Daten- und Prozessarchitektur sind folgende Perspektiven relevant:

- Best-of-Breed Ansatz – wie sich spezialisierte Systeme in eine bestehende CRM- und Systemlandschaft integrieren lassen, sodass funktionale Erweiterbarkeit sichergestellt ist
- Skalierungsansatz – wie CRM-nahe Prozesse und Datenstrukturen über Organisationseinheiten hinweg standardisiert und skalierbar betrieben werden

### Was unsere Kunden sagen

"Wenn es um die Tool-Auswahl geht, dürfen nicht allein die harten Fakten entscheidend sein. Klar sind intuitive und umfassende Funktionalitäten ein absolutes Muss. Aber auch die Betreuung und vor allem das Vertrauen in den Anbieter spielen eine große Rolle. Dass wir Evalanche innerhalb weniger Monate mit unserem CRM-System SAP C4C verknüpfen konnten, hat uns in Sachen Marketing Automation einen großen Schritt weitergebracht. Neben einer professionalisierten Event- und Kundenkommunikation profitieren wir nun von einer automatisierten Leadübergabe und -erfassung, sodass uns kein potenzieller Kunde mehr entgeht."

**Patrick Choinowski**, Head of Global Digital Marketing & Communications, KraussMaffei

### Kontakt

Evalanche (SC-Networks GmbH)  
Würmstr. 4  
82319 Starnberg  
Deutschland  
Telefon: +49 8151 555 16-0  
E-Mail: [info@evalanche.com](mailto:info@evalanche.com)  
Web: [www.evalanche.com](http://www.evalanche.com)

Die Inhalte dieses Whitepapers wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität können wir jedoch keine Gewähr übernehmen.

© SC-Networks GmbH, 2026

Alle Rechte vorbehalten – einschließlich derer, welche die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung der Inhalte dieses Dokumentes oder Teile davon außerhalb der Grenzen des Urheberrechts betreffen. Handlungen in diesem Sinne bedürfen der schriftlichen Zustimmung durch SC-Networks. SC-Networks behält sich das Recht vor, Aktualisierungen und Änderungen der Inhalte vorzunehmen. Sämtliche Daten und Inhalte, die auf Screenshots, Grafiken und weiterem Bildmaterial sichtbar sind, dienen lediglich zur Demonstration. Für den Inhalt dieser Darstellung übernimmt SC-Networks keine Gewähr.