



DER KUNDE

Die BPW Gruppe erforscht, entwickelt und produziert alles, was den Transport bewegt, sichert, beleuchtet, intelligent macht und digital vernetzt. Weltweit.

Als Partner von Fahrzeugbetreibern und Fahrzeugherstellern mit 120 Jahren Erfahrung denkt die BPW Gruppe Transport und Logistik als Ganzes. Ihr Ziel ist es, Transport- und Logistikprozesse für die Kunden nachhaltig effizienter, sicherer und berechenbarer zu machen. Mit elektrischen Antriebslösungen für die City-Logistik und die digitale Vernetzung von Truck, Trailer und Fracht eröffnet BPW mit den Produkten und Serviceleistungen völlig neue Möglichkeiten.

BPW KG

DAS PROJEKT

Ziel des Projektes ist, eine 360 Grad-Sicht auf den Kunden innerhalb der dezentral geprägten Unternehmensgruppe zu ermöglichen. Erstmals sollte es über die gesamte BPW Gruppe hinweg ein einheitliches CRM System mit allen vertriebsrelevanten Daten geben. Nach Projektbeginn 2017 gingen in der ersten Phase die Gesellschaften in Deutschland, Schweden und die Schweiz innerhalb von drei Monaten live. Seitdem erfolgen ein kontinuierlicher Funktionsausbau sowie Rollouts in weitere Landesgesellschaften.

Globale Standardisierung von Vertriebsprozessen mit der SAP® Sales Cloud

- Cloud Lösung als strategische Entscheidung für die gruppenweite Digitalisierung
- Integration verschiedener Backendsystemen via SAP CPI: SAP ERP | SAP Business One | Abacus | Jeeves | Microsoft Dynamics | Axapta | Navision | Sage
- Integration Groupware MS Outlook
- Etablierung von einheitlichen Prozessen in den Bereichen Besuchsmanagement | Aktivitätsmanagement | Opportunity Handling | Kampagnen und Lead Management | Länderübergreifendes Reporting
- Flexible Anpassung der Standard-Software auf individuelle Bedürfnisse der Nutzfahrzeugbranche | Messeapplikation | Komplexe Custom Application zur Abbildung von Brancheninformationen
- Zentrale Quelle für alle vertriebsrelevanten Daten sowie mobile Anwendung für den Außendienst
- Europaweite Vernetzung und Zusammenarbeit durch gruppenweite Rollouts

HERAUSFORDERUNGEN

- Definition unternehmensweit einheitlicher Vertriebsprozesse
- Dezentrale, individuelle IT-Lösungen
- Integration multipler SAP- sowie non SAP-Backendsysteme

HIGHLIGHTS

- Entwicklung und Etablierung gruppenweiter Standards
- Cloud-basierte Einführung mobiler Lösungen und Integration heterogener Systemlandschaften
- Optimierte Zusammenarbeit der internationalen Gesellschaften
- Agiles Projektmanagement mittels SCRUM-Methodik

BUSINESS BENEFITS

- Einheitliches, zukunftsfähiges, flexibles CRM System
- Weltweite Datenzentralisierung
- Globale Standardisierung von Vertriebsprozessen

„Mit der SAP Sales Cloud konnten wir gruppenweite Standards etablieren und mit einem Template- Ansatz in den letzten Jahren den Rollout in vielen europäischen Landesgesellschaften realisieren. Eine hochvernetzte und aktuelle Datenbasis unterstützt den Vertrieb beim Managen von Kundenbeziehungen optimal. Die SAP Sales Cloud ermöglicht die Einführung mobiler Lösungen und die Integration heterogener Systemlandschaften. Dieser weitere Schritt in Richtung Digitalisierung optimiert unsere internationale Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften.“

Anna Gröbner, SAP C/4Hana
Projektleiterin, BPW KG



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Sales Cloud

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

> 7.000



IHR KONTAKT

Rebecca Schmidt
Sales UNIORG Group
+49 231 9497-0
r.schmidt@uniorg.de
[LinkedIn](#)



DER KUNDE

Seit 125 Jahren verkörpert die BPW Bergische Achsen KG den Fortschritt und Wandel der Transportindustrie: Mit wegweisenden technischen Neuentwicklungen, Systemlösungen, Fertigungsmethoden, Qualitätsstandards und Serviceleistungen gehört BPW zu den führenden Innovationstreibern in Gütertransport und Logistik. Dabei verändert und entwickelt sich das Unternehmen ständig weiter – ein dynamisches Unternehmen in einer Branche, die immer in Bewegung ist – heute mehr denn je.

BPW KG

DAS PROJEKT

Damit die BPW den erforderlichen Freiraum für die Gestaltung der Zukunft des Unternehmens hat, suchte sie Unterstützung für die SAP Supportleistungen. Der Produktivbetrieb des bestehenden SAP Systems sollte auf hohem Niveau sichergestellt sein, während sich die unternehmensinterne IT-Abteilung auf die Digitalisierungsprojekte der Zukunft – wie die Umstellung auf SAP S/4HANA - fokussieren kann. Als langjähriger Partner des Unternehmens und SAP zertifizierter PCoE (Partner Center of Expertise) übernimmt UNIORG den Support für die bestehende SAP Systemlandschaft. Das gibt BPW die Sicherheit und auch nötige Flexibilität, um seine Neuausrichtung sorgfältig und mit größter Stabilität der laufenden Geschäftsprozesse zu planen.

Bestehende Prozesse der SAP Business Suite in Abstimmung mit der S/4HANA Transformation des Unternehmens unterstützen

- Projektvorbereitung
 - Definition der supportrelevanten Prozesse und dazugehöriger Richtlinien
- Transition Phase
 - Wissenstransfer und Erstellung der Business Process Master List (BPML) sowie weiterer notwendiger Dokumente
 - Vereinbarung künftiger Workshop Termine durch Modul-Teams
 - „Shadowing“ während der Transitionsphase und anschließender Wechsel des „Driver-Seats“
 - Zu leistender Supportanteil von UNIORG steigt bis zur vollständigen Übernahme
- Stabilisierungsphase
 - Vollständiger Support durch UNIORG begleitet von vierwöchiger Hypercare Phase durch BPW mit täglichen Jour Fixe
- Regelbetrieb
 - Weiterhin enger Austausch zwischen IT und UNIORG
 - Quartalsweise Lessons-Learned und Aufbau eines Kennzahlenreporting

HERAUSFORDERUNGEN

- Spezifische Erweiterungen und Schnittstellen
- Langjährige, enge Kundenbeziehung zwischen Fachabteilung und IT
- Kenntnis über die Herausforderungen der User in den Fachabteilungen

HIGHLIGHTS

- Schnelle Beseitigung von Incidents und effiziente Umsetzung von Requests
- Zuverlässige Programmierung bzw. Optimierung von Entwicklungen
- Systematisches Monitoring der Leistungsqualität

BUSINESS BENEFITS

- Entlastung der IT-Mitarbeiter von Routineaufgaben und somit Konzentration auf die S/4HANA Transformation
- Einbindung der UNIORG-Spezialisten in den Support-Prozess
- Erfolgreicher „Go-Live“ des Supports mit hoher Akzeptanz in den Fachbereichen
- Support aus Deutschland
- Hohes Vertrauen

„Unseren Anspruch an hohe Qualitätsstandards übertragen wir auch auf unsere Dienstleister.

Durch den zertifizierten, engagierten und pragmatischen Support von UNIORG können wir uns voll und ganz auf unsere zukunftsweisende S/4HANA Transformation konzentrieren.“

David Huperz, Leiter Digital Customer, GFU IT & Digitalisation bei BPW



LÖSUNGEN & SERVICES

Anwendungssupport SAP Systeme

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

~ 1.500



IHR KONTAKT

Rebecca Schmidt
Sales UNIORG Group
+49 231 9497-0
r.schmidt@uniorg.de

[LinkedIn](#)