

# WIE UNTERSTÜTZT EIN PRODUZIERENDES UNTERNEHMEN DER NUTZFAHRZEUGBRANCHE DIE INTERNATIONALE MOBILITÄT SEINER KUNDEN?

**UNIORG**



Als Partner für effiziente Transport- und Logistikprozesse seine Kunden durch optimierte Prozesse mit der SAP® Sales Cloud überzeugen

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.

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.



„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

## 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

## Herausforderung

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

## Lösungen

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

## Vorteile

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

we think transport



Branche:

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter:

> 7.000

Lösungen und Services:

SAP Sales Cloud

## Rebecca Schmidt

Sales UNIORG Group

r.schmidt@uniorg.de

+49 231 9497 - 0

[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)



## Über UNIORG

Seit mehr als 45 Jahren unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNIORG Gruppe persönlich ein.

Lissaboner Allee 6-8 ■ 44269 Dortmund ■ E-Mail: [info@uniorg.de](mailto:info@uniorg.de) ■ [www.uniorg.de](http://www.uniorg.de)



Die Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch UNIORG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Einige von der UNIORG und deren Vertriebspartnern vertriebene Softwareprodukte können Softwarekomponenten umfassen, die Eigentum anderer Softwarehersteller sind. Die in diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von UNIORG. Dieses Dokument unterliegt keiner Vereinbarung mit UNIORG. Dieses Dokument enthält ggf. nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Produktfunktionen und ist für UNIORG nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. UNIORG übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. UNIORG garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

UNIORG übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle, indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von UNIORG. UNIORG unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.