

SUCCESS STORY BOOK



UNIORG



UNIORG 

Lissaboner Allee 8

UNIORG
Schulungszentrum

Czezka & Heilmann
Zweiarbeitsgemeinschaft

Schiller - Jurech
Fuchsbau
Niederland Baugesellschaft



„In einer nachhaltigen Optimierung und Vertiefung von Kundenbeziehungen steckt viel Potenzial – vom Erstkontakt bis hin zu exzellentem Kundenservice entlang des gesamten Kundenkontakts. Wir unterstützen Sie gern mit Knowhow und Herzblut bei der entsprechenden Ausrichtung Ihrer Organisationsstrukturen.“



Rebecca Schmidt, Sales

Andres Faber, Geschäftsführer

Hohe Akzeptanz der Techniker, noch größere Kundenzufriedenheit und verbesserte Digitalisierung des Unternehmens

Durch Automatisierung und Digitalisierung mit Einführung von SAP® FSM optimiert B&C BüroCommunication ihre Prozesse in Wartung, Montage und Service.



HERAUSFORDERUNG

- Störanfällige Abwicklung von der Auftragserfassung, über Einsatzplanung, Erfassung durchgeführter Arbeiten bis zur Abrechnung
- Viele Medienbrüche infolge fehlender digitaler Unterstützung

LÖSUNGEN

- Integrierte Informations-Benachrichtigungen bei Rückmeldung der Techniker
- Schnellere Information an Techniker und strukturierte Planung
- Digitale Signatur des Servicereports durch Kunden

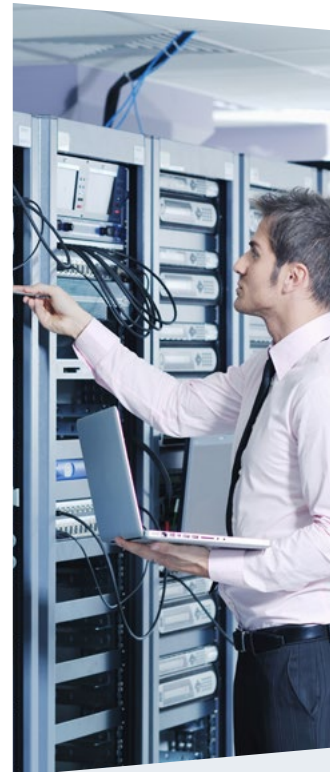
VORTEILE

- Nachhaltige und belastbare Prozesssicherheit verbunden mit höchstmöglicher Transparenz
- Qualitätssicherung & Nachverfolgbarkeit
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit



Branche

Dienstleistungen



„Die integrierte FSM Lösung ermöglicht es uns, selbst unter Termindruck höchste Servicequalität zu gewährleisten. Neben der Akzeptanz der Techniker und noch größerer Kundenzufriedenheit haben wir eine verbesserte Digitalisierung unseres Unternehmens erreicht“

Matthias Klotke,
Geschäftsführer,
B&C BüroCommunication

buc-plan.de

Wie gewinnt ein Unternehmen mit innovativsten Produkten und digitalen Lösungen maximale Kundenorientierung?

Mit der SAP® Sales Cloud Vertrieb und Kundenservice optimieren und so flächendeckend auch in allen Auslandsniederlassungen mehr Potential schaffen für innovativste Lösungen gemeinsam mit Kunden und Interessenten

HERAUSFORDERUNG

- Optimierung der Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service
- Hybride Integration mit SAP CRM on premise
- Schaffung einer zentralen Datenquelle für GEALAN und VEKA

LÖSUNGEN

- Single Source of Truth ohne Medienbrüche
- Mobile Nutzung (on- und offline)
- Baustein auf dem Weg zu vollständig digitalen End-to-End Prozessen

VORTEILE

- Kurze Einführungszeit von nur 3 Monaten
- Umfassendes Kundenwissen und verbesserte Kommunikation mit Interessenten
- Mobilität für Außendienstmitarbeiter
- Höhere Produktivität in den Fachabteilungen
- Analysen und verbesserte Auswertbarkeit des Systems



Branche

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter*innen

> 1.400



„Unsere Vision ist mit den innovativsten Produkten, Profiloberflächen und digitalen Lösungen Menschen zu begeistern, Trends in der Industrie zu setzen und den Rahmen für die Welt der Fenster zu definieren. Die SAP Sales Cloud unterstützt uns nun dank der harmonisierten Prozesse in Vertrieb und Service unsere Vision zu verwirklichen.“

Ivica Maurović,
Geschäftsführer,
GEALAN Fenster-Systeme GmbH

Die Anforderungen eines jungen wachsenden Fertigungsunternehmens durch branchenspezifische Kernfunktionen und Geschwindigkeit erfüllen

Mit SAP® S/4HANA Public Cloud eine update- und zukunftssichere Lösung schaffen, um Prozesse kosteneffizient und nah am erprobten Standard zu definieren

HERAUSFORDERUNG

- Komplexe Prozesse in Produktion und Lagerhaltung
- Konsolidierung im Finanzwesen mit Muttergesellschaft
- Fehleranfällige Datensammlungen in Excel
- Abbildung des Werteverlustes eines wiederverwendbaren Hilfsmittels im Produktionsprozess

LÖSUNGEN

- Einkauf und Vertrieb nah am SAP Standard
- Anbindung von Kunden über EDI an SAP Cloud Platform
- Einbindung der Anwender von Beginn an
- Ausstattung aller Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten

VORTEILE

- Geringer Customizing Aufwand
- Kostengünstigere und schnellere Einführung
- Automatische Updates, keine Hardware
- Optimierte Abläufe durch schnelles, professionelles und pünktliches Agieren

Branche

Produktion & Fertigung

Mitarbeiter*innen

17



“

„Eine prozessorientierte Unterstützung des Unternehmenswachstums gehört zu den wichtigsten Treibern unserer Vision eines innovativen Startups. UNIORG und die SAP S/4HANA Public Cloud bringen uns diesem Ziel ein großes Stück näher.“

Charlotte Franke,
Kaufmännische Leiterin
& Prokuristin,
celotec GmbH & Co. KG

[celotec.com](https://www.celotec.com)

Wie unterstützt ein produzierendes Unternehmen der Nutzfahrzeug-Branche die internationale Mobilität seiner Kunden?

Globale Standardisierung von Vertriebsprozessen mit der SAP® Sales Cloud.

HERAUSFORDERUNG

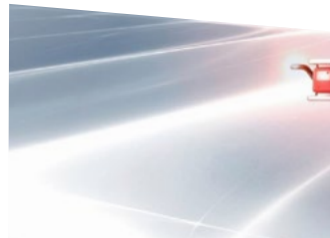
- Definition unternehmensweit einheitlicher Vertriebsprozesse
- Dezentrale, individuelle IT-Lösungen
- Integration multipler SAP- sowie non SAP-Backendsysteme

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
- Auswertbarkeit des Systems



Branche

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter*innen

> 7.000



„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

bpw.de

Wie werden Kunden- informationen transparent und auf Knopfdruck global und mobil verfügbar?

Mit der SAP® Sales Cloud
als mobil einsetzbare
Vertriebssoftware die
Arbeitsabläufe der
Mitarbeiter optimieren und
so mehr Potential schaffen
für die gemeinsame
Lösungsfindung mit dem
Kunden

EJOT®

HERAUSFORDERUNG

- Harmonisierung der Prozesse für Marketing, Vertrieb und Service
- Schaffung einer zentralen Datenbasis
- Hybride Integration mit SAP CRM on premise

LÖSUNGEN

- Wegfall von Medienbrüchen durch Single Source of Truth
- Mobile Nutzung (on- und offline)
- Baustein auf dem Weg zu vollständig digitalen End-to-End Prozessen

VORTEILE

- Umfassendes Kundenwissen und deutlich kürzere Antwortzeiten
- Mobilität für die Außendienstmitarbeiter auf den Baustellen
- Höhere Produktivität der Fachabteilungen

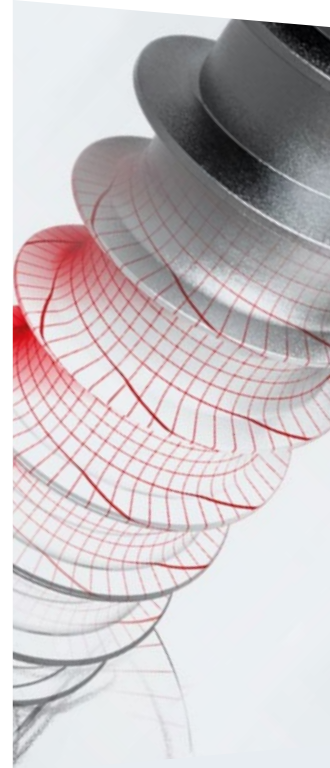


Branche

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter*innen

3.500



“

„Sämtliche Interaktionen mit unseren Kunden erfolgen nun sehr zeitnah und werden für eine 360° Sicht harmonisiert aus integrierten Systemen bezogen. Insbesondere die mobile Nutzung ermöglicht sehr kurze Reaktionszeiten.“

Patrick Mueller,
SAP Anwendungsbetreuer /
Ausbildungskordinator IT
EJOT Holding GmbH & Co. KG

ejot.de

Wie stärkt ein mittelständisches Unternehmenseine Marktposition?

Wettbewerbsvorteile und schnellere Geschäftsprozesse: HASCO vereinheitlicht mit der SAP® Sales Cloud die einst heterogene Systemlandschaft und bleibt in Zeiten der Digitalisierung am Puls der Zeit.

HASCO®
Ermöglichen mit System.

HERAUSFORDERUNG

- Sicherung von Servicequalität und Wettbewerbsfähigkeit bei steigender Kundenzahl
- Schneller Rollout – auch in den internationalen Niederlassungen

LÖSUNGEN

- Single Source of Truth
- Offline Fähigkeit
- Abdeckung kundenspezifischer Anforderungen

VORTEILE

- Durchschnittliche Antwortzeit bei Mail-Anfragen max. 2 Stunden
- Schnellere und flexiblere Geschäftsprozesse
- Weltweit verbesserter Kundenservice



Branche

Fertigungsindustrie

Mitarbeiter*innen

700



“

„Innerhalb von drei Monaten ab Projektbeginn war die SAP Sales Cloud live. Das Implementierungskonzept unseres Partners UNIORG hat uns überzeugt. Unsere Mitarbeiter sind sehr zufrieden mit der Lösung, mehrfache Dateneingaben fallen weg.“

Oliver Losert ,
Manager Representations &
New Markets,
HASCO Hasenclever GmbH +
Co KG

[hasco.com](https://www.hasco.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 www.uniorg.de    

UNIORG

