

PRESSEINFO

Dortmund, 28. November 2018

Die BPW Gruppe führt „SAP Sales Cloud aus der C/4HANA Suite“ ein

Das nordrhein-westfälische Wiehl ist Stammsitz der BPW Gruppe. Hier steht die Firmenzentrale der BPW *Bergische Achsen KG*, dem internationalen Mobilitäts- und Systempartner für Transport- und Logistikunternehmen, und hier laufen auch alle Fäden zusammen. Mehr als 2400 Mitarbeiter gibt es allein in Deutschland, rund 7.200 sind weltweit bei den Unternehmen der BPW Gruppe beschäftigt.

Einheitliche Konzernlösung gefragt

Als tägliche strategische Herausforderung stehen flexiblere, schnellere Geschäftsprozesse sowie die Forderung nach mehr internationaler Transparenz und Technologieführerschaft auf fast jeder Konzernagenda. In vielen Fällen existieren aber dezentrale, individuelle IT-Lösungen in den einzelnen Gesellschaften, die das behindern. Nicht selten gibt es dabei sogar doppelte Datenhaltung, die in der Regel eher Ressourcen bindet, als effizientes Arbeiten zu ermöglichen.

Noch moderner geht nicht

Ähnlich war auch die BPW Gruppe strukturiert. Deshalb setzte sich die Unternehmensleitung das Ziel, bis Ende 2017 ein einheitliches, zukunftsfähiges, flexibleres CRM-System in Betrieb zu nehmen: mit einer weltweiten Datenzentralisierung, mehr Mobilität und der Standardisierung von Vertriebs- und Marketingprozessen rund um den Globus. Die Entscheidung fiel zu Gunsten der „SAP Sales Cloud als eine Komponente der C/4HANA Suite“, der neuen webbasierten Lösung für ein innovatives Customer Relationship Management (CRM) aus dem Hause SAP. Als Implementierungs-Dienstleister entschied sich das Unternehmen für die SAP-Spezialisten von UNIORG, die mit langjähriger Erfahrung im SAP-

PRESSEINFO

Integrationsumfeld und im C/4HANA-Bereich das Projekt übernehmen. Das sportliche Ziel für die Realisierung hieß für den Herbst 2017: in drei Monaten zunächst drei Länder von insgesamt 20 produktiv zu setzen - Deutschland, Schweden und die Schweiz.

„Alle Vorgaben erfüllt“

„UNIORG hat das Projekt nach unseren Wünschen umgesetzt und alle Vorgaben erfüllt“, ist Anja Lachnit, die Projektleiterin bei BPW begeistert. „Wir haben mit der SAP Sales Cloud eine Lösung gefunden, mit der wir konzernweite Standards entwickeln und etablieren können. Wir nutzen das Tool zur Optimierung von Vertriebsprozessen sowie den Aufbau zuverlässiger und schneller Informationskanäle. Darüber hinaus ermöglicht uns die Cloud die Einführung mobiler Lösungen und die Integration heterogener Systemlandschaften. Nicht zuletzt können nun alle auf dieselben Datensätze zugreifen, was die internationale Zusammenarbeit der Gesellschaften erleichtert.“

Projekt mit Herausforderungen

Als große Herausforderungen für die Projektbeteiligten nennt Thomas Voß (Partner, Business Unit Manager C/4HANA) von UNIORG vor allem das Definieren unternehmensweiter einheitlicher Prozesse und die Integration multipler SAP- sowie NON SAP-Backendsysteme mit einer SAP Sales Cloud in diesem eng gesteckten Zeitrahmen. „Wir haben hier viele wichtige Erfahrungen sammeln können, denn auch für uns war es zu der Zeit das erste internationale Sales Cloud-Projekt in dieser Komplexität“, so Thomas Voß rückblickend. „Von Vorteil war, dass wir uns gemeinsam auf ein ‚Agiles Projektmanagement‘ unter der Verwendung der SCRUM-Methodik verständigen konnten, mit der man auf kurzfristige Veränderungen und neue Prioritäten weitaus schneller und flexibler reagieren kann“.

PRESSEINFO

Nachdem Ende 2017 die Grundfunktionalitäten zur Verfügung standen, galt das besondere Augenmerk in 2018 den funktionalen Erweiterungen und den ersten Rollouts in europäischen Landesgesellschaften. So sollte die bisherige Lösung zur Abbildung von Verkaufsmessen, samt der erforderlichen Vor- und Nachbereitungsprozesse, abgelöst und in der Marketingkomponente der Sales Cloud abgebildet werden. Hierbei standen sowohl die zentralisierte Datenhaltung sämtlicher Informationen als auch die Automatisierung im Mittelpunkt. Nach erfolgreicher Generalprobe auf der Speditions- und Transportmesse Elmia in Schweden bestand die Lösung auch die Feuertaufe auf der weltweit größten Messe für Nutzfahrzeuge, der IAA im September 2018.

Darüber hinaus wurden drei weitere Rollouts gestartet, die in einer deutschen Gesellschaft im Q4/2018 und in zwei skandinavischen bzw. baltischen Gesellschaften Anfang 2019 abgeschlossen sein sollen.

BPW hat die nächsten Projekte schon im Blick: Nach den bisherigen Erfolgen wird es auf der Basis des vorhandenen Templates in 2019 Rollouts in Polen, der Türkei, Frankreich, Dänemark, Italien und Benelux geben. Parallel dazu sind weitere funktionale Erweiterungen des Templates geplant.

Über die BPW Gruppe

Die BPW Gruppe mit Hauptsitz in Wiehl ist der verlässliche Mobilitäts- und Systempartner für die Transportindustrie und bietet innovative Lösungen aus einer Hand. Das Portfolio reicht von der Achse über Federungssysteme und Bremsentechnologien (BPW) über Verschleißsysteme und Aufbautentechnik (Hestal), Beleuchtungssysteme (Ermax) und Kunststofftechnologien (HBN-Teknik) bis hin zu benutzerfreundlichen Telematik-Anwendungen für Truck und Trailer (idem telematics). Die Technologien und Dienstleistungen der BPW Gruppe ermöglichen wirtschaftliche Produktionsabläufe bei den Herstellern und schaffen höchste Transparenz in den Verlade- und Transportprozessen für ein effizientes Flottenmanagement der Fahrzeugbetreiber. Weltweit verfügt die inhabergeführte Unternehmensgruppe BPW über 70 Gesellschaften und beschäftigt rund 7.200 Mitarbeiter. www.wethinktransport.de

PRESSEINFO

Über UNIORG

Die Unternehmen der Dortmunder UNIORG Gruppe bieten mit etwa 180 Mitarbeitern Firmen aller Branchen und Größen ein umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsangebot für alle Anforderungen rund um die unternehmensweiten SAP-Systeme. Mit Büros in ganz Deutschland sowie einer Niederlassung in den USA, genießt UNIORG seit über 45 Jahren bei seinen Kunden einen exzellenten Ruf. Dazu zählen bekannte Konzerne wie Atlas Copco, REWE und KUKA sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen, darunter ASK Chemicals, FC Ingolstadt 04, koakult, Leica Camera, VEKA oder Hella.

Unternehmenskontakt:

UNIORG Gruppe
Lissaboner Allee 6
44269 Dortmund
Tel. 0231 / 94 97-0
Fax 0231 / 94 97-199
www.UNIORG.de
Dr. Peer Walter Jahn
p.jahn@UNIORG.de

Pressekontakt:

IT Public Relations
Bundesallee 81
12161 Berlin
Maja Schneider
Tel.: 030-79708771
ms@it-publicrelations.com
www.it-publicrelations.com