



### **BEUMER Group: SAP C/4HANA schafft klare Sicht auf globale Sales-Pipeline im Vertrieb**

Mit SAP Sales Cloud, einer Lösung der Customer-Experience-Suite (CX) SAP C/4HANA, bringt die BEUMER Group eine hohe Transparenz in die globale Sales-Pipeline und schafft durchgängige Lead-to-Order-Prozesse für alle 35 Standorte. Die zentrale Datenhaltung in der Cloud trägt zudem maßgeblich dazu bei, die Zusammenarbeit der weltweit 450 Endanwender im Vertrieb zu verbessern und der Datenzugriff rund um die Uhr verkürzt Reaktionszeiten im Umgang mit Kunden und Interessenten. Parallel zu SAP Sales Cloud führt BEUMER Schritt für Schritt auch die ERP-Software-Suite SAP S/4HANA ein.

# BEUMER Group: SAP C/4HANA schafft klare Sicht auf globale Sales-Pipeline im Vertrieb

Wo Waren und Produkte sortiert, verpackt, palettiert, verladen, von A nach B transportiert und verteilt werden müssen, kommen häufig die hochwertigen Intralogistik-Systemlösungen der BEUMER Group zum Einsatz. Das gilt für die Zement-, Baustoff- und Chemieindustrie genauso wie für den Getränke- und Lebensmittelbereich, die Post- und Paketlogistik oder für die Gepäckabfertigung an Flughäfen.

## BEUMER Group

Hauptsitz: Beckum

Branche: Intralogistik-Lösungen für zwölf Industrien

Produktionsstätten: in mehr als 70 Ländern weltweit

Mitarbeiter: weltweit 4.500 Mitarbeiter

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

## Erfolgsfaktor internationale Expansion

Die familiengeführte Unternehmensgruppe aus dem ostwestfälischen Beckum entwickelt und produziert nicht nur innovative Intralogistiksysteme, sondern bietet dafür auch umfassenden Kundensupport: mit einer 24x7-Hotline, einer reibungslos funktionierenden Ersatzteillogistik, einem Residential-Service-Programm, Leistungen für die Systemmodernisierung und einem weltweiten Service-Netzwerk zur Betreuung vor Ort.

Doch der Wettbewerb ist hart. Um die Position am Markt zu stärken und auszubauen, hat BEUMER zielstrebig eine internationale Expansionsstrategie verfolgt: durch die Gründung neuer und den Ausbau bestehender Standorte sowie durch Übernahmen wie die der dänischen Crisplant-Gruppe. 2018 erzielte die BEUMER Group, die mit sechs Fertigungsstandorten, 35 Gesellschaften und Vertretungen in mehr als 70 Ländern aktiv ist und 4.500 Beschäftigte hat, einen Umsatz von rund einer Milliarde Euro.

## Homogene IT für einheitliche Prozesse

Eine Kernaufgabe der Unternehmensgruppe besteht darin, die unter anderem durch das stetige Wachstum erzielte marktführende Position und den wirtschaftlichen Erfolg langfristig zu sichern. Dazu werden Produktgestaltung, Produktion und Organisation kontinuierlich verbessert und eine einheitliche Unternehmens- und Führungskultur geschaffen.

*„Genauso wichtig für den Erfolg sind digitale und standortübergreifend harmonisierte Geschäftsprozesse von*

*hoher Effizienz und Transparenz“*, sagt Björn Mehlis, Head of Intercompany Sales, BEUMER Group. Den Grundstein dafür hat das Unternehmen mit der Vertriebssoftware SAP Sales Cloud gelegt, die Bestandteil der Customer-Experience-Suite (CX) SAP C/4HANA ist. Parallel dazu wird Schritt für Schritt auch die ERP-Software-Suite SAP S/4HANA eingeführt.

Mit der Einführung hat die BEUMER Group das Software- und Business-Consulting-Unternehmen ORBIS AG beauftragt. Der Saarbrücker IT-Dienstleister überzeugte durch sein Know-how, was SAP Sales Cloud und die Prozessintegration mit SAP S/4HANA sowie die Entwicklung eines „Big Picture“ der künftigen Prozess- und Systemlandschaft angeht, aber auch durch seine internationale Präsenz.

## Klare Sicht auf die globale Sales-Pipeline

In enger Zusammenarbeit mit BEUMER haben die ORBIS-Experten in SAP Sales Cloud die Prozessanforderungen des Vertriebs zügig umgesetzt. Der Rollout der Cloud-Lösung in die weltweit 35 Standorte von BEUMER konnte so in sehr kurzer Zeit und mit großem Erfolg durchgeführt werden.



*Pakettransportsystem*

Die Firmengruppe ist damit im Vertrieb, besonders beim Lead-to-Order-Prozess, auf dem Weg zu standardisierten Prozessen ein großes Stück vorangekommen und profitiert bereits in hohem Maße von SAP Sales Cloud als zentraler Plattform. Vertriebsrelevante Daten vom Lead über den Kundenstamm bis zum Auftragseingang werden nun einheitlich, konsistent und in hoher Qualität in der Cloud verwaltet – Stichwort Single Source of Truth.

*„So entsteht genau die Transparenz, die eine klare Sicht auf die globale Sales-Pipeline schafft. Wir haben so alle Verkaufschancen und Geschäftsvorgänge zu unseren Kunden im Blick und wissen stets, welche Opportunity sich auf welcher Stufe befindet. Dadurch gestaltet sich die Bearbeitung der Pipeline deutlich einfacher als bisher“*, erläutert Björn Mehlis.

### Deutlich bessere Zusammenarbeit im Vertrieb

Die zentrale Datenhaltung in der Cloud trägt darüber hinaus maßgeblich dazu bei, die Zusammenarbeit der aktuell 450 Endanwender im Vertrieb an den 35 Standorten weltweit deutlich zu verbessern. Über die SAP-Fiori-Weboberfläche können die End-User Informationen, die sie für ihre Aufgaben benötigen, jederzeit und überall übersichtlich visualisiert abrufen, am Desktop-PC oder mobil per Smartphone oder Tablet. Sie sind so über alle Aktivitäten auf dem Laufenden, zum Beispiel wenn ein neuer Lead in den USA oder eine Anfrage in Brasilien erfasst wurde, was die Reaktionszeiten im Umgang mit Kunden und Interessenten verkürzt – heutzutage ein erfolgskritischer Faktor.



Beladungssystem für Schiffe

Dank des rund um die Uhr per Mausklick möglichen Datenzugriffs, etwa zu aktuellen Projekten bei Kunden oder auf Kennzahlen zum Auftragseingang, kann der Vertrieb seine Aktivitäten noch gezielter steuern. Das ist ebenfalls ein großes Plus. Die KPI-Berichte zum Auftragseingang liefert ein Reporting-Tool, das die dafür nötigen Daten aus SAP Sales Cloud ausliest. Ein weiterer Vorteil ist, dass Vertriebsmitarbeiter ihre Daten in der Cloud-Lösung weitgehend eigenverantwortlich verwalten und ändern können, was das interne Stammdatenteam entlastet.

### Aktuelle Informationen in jedem IT-System

Da SAP Sales Cloud die ERP-Systeme anderer Hersteller, die in den einzelnen Standorten installiert sind, mit aktuellen Vertriebsinformationen wie Stammdaten, Vertriebsbelegen, Kennzahlen zum Auftragseingang versorgt, ist jeder Standort stets auf dem aktuellen Stand. Die entsprechenden Daten werden über Schnittstellen direkt und synchron in die lokalen ERP-Systeme repliziert.

Damit soll in naher Zukunft Schluss sein. BEUMER wird dazu soweit möglich alle Gesellschaften Schritt für Schritt in SAP S/4HANA zusammenführen, um so standortübergreifend durchgängige und einheitliche Betriebsabläufe zu etablieren. Damit die Einführung möglichst schlank bleibt, erhalten die einzelnen Standorte nur die Module

und Funktionen, die sie für ihre Geschäftstätigkeit benötigen. Gegenwärtig arbeiten bereits die Zentrale in Beckum und der Standort im dänischen Aarhus mit der ERP-Software-Suite, von der sich das Unternehmen auch eine einfachere Einbindung von Kunden, Lieferanten und Partnern verspricht.

Den reibungslosen bidirektionalen Datenfluss zwischen SAP Sales Cloud und SAP S/4HANA gewährleistet SAP Cloud Platform Process Integration (CPI-PI). Vertriebsrelevante Daten aus dem ERP-Back-End werden direkt in SAP Sales Cloud geladen, umgekehrt fließen die in der Cloud-Lösung erfassten Daten sofort in SAP S/4HANA ein und werden dort umgehend weiterverarbeitet.

### Hybride SAP-Landschaft ausbauen

Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte das anspruchsvolle SAP-Einführungsprojekt mit Erfolg abgeschlossen werden. Die Experten von ORBIS haben das interne IT-Team, dem sie auch nach dem Go-live mit Rat und Tat zur Seite stehen, bei dem anspruchsvollen SAP-Projekt umfassend unterstützt: von Scoping-Workshops über die Implementierung und Integration von SAP S/4HANA und SAP Sales Cloud inklusive der Integrationstests und der Datenmigration bis zum Abschluss der Hypercare-Phase.

Björn Mehlis zieht ein positives Fazit: „Mit SAP Sales Cloud und SAP S/4HANA legen wir den Grundstein für eine moderne und einheitliche hybride SAP-Prozess- und -Systemlandschaft und für agile und effiziente digitale Prozesse im Vertrieb sowie in anderen Bereichen. Diesen Weg werden wir konsequent weitergehen.“ Zum Beispiel sollen in SAP Sales Cloud zusätzlich Verkaufsbelege zu Produkten und Ersatzteilen eingebunden werden. Und um die Serviceexzellenz weiter zu erhöhen, ist mit SAP Service Cloud die Einführung einer weiteren SAP-C/4HANA-Lösung geplant.



Björn Mehlis, Head of Intercompany Sales, BEUMER Group

## Kontakt

### ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5  
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0  
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)  
eMail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de)

## Mehr Informationen



[www.orbis.de/c4hana](http://www.orbis.de/c4hana)

Fotos: © BEUMER Group



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken, Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, E-Mail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de), [www.orbis.de](http://www.orbis.de)

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China