



Success Story

Julius Blum: Ein Vertriebsprozess für die ganze Welt

Von der Einführung von SAP CPQ zur strategischen Transformation der Vertriebsarbeit



Das Unternehmen

Wer eine Küchenschranktür öffnet, denkt so gut wie immer über den Inhalt dahinter nach - selten aber darüber, was in ihr steckt.

Überall auf der Welt sorgen Produkte von Julius Blum dafür, dass Schubladen gleiten, Klappen sanft schließen und Möbel im Alltag zuverlässig funktionieren. Die unsichtbare Seite hat es dabei in sich. Vom Küchenschreiner in Vorarlberg über den Möbelhersteller in Nordamerika bis zum Innenausbauer in Asien: Hinter all diesen Projekten stehen Angebote, Preisvereinbarungen und Vertriebsprozesse, die täglich tausendfach entstehen.

Für ein Unternehmen wie Julius Blum mit mehr als 30 Gesellschaften weltweit bedeutet das eine besondere Herausforderung. Denn je internationaler eine Vertriebsorganisation arbeitet, desto wichtiger werden einheitliche Prozesse, transparente Daten und eine gemeinsame Sicht auf Kunden, Opportunities und Angebote. Genau hier setzte Blum gemeinsam mit SYBIT an. Das Ziel: die Grundlage für einen weltweit transparenten und steuerbaren Vertriebsprozess schaffen.

Julius Blum GmbH



Führender Hersteller von Möbelbeschlägen



**Hauptsitz: Höchst, Österreich
33 Niederlassungen**



Über 9.850 Mitarbeitende weltweit



Präsenz in ca. 120 Ländern



Jahresumsatz ca. 2,4 Mrd. €



Eingesetzte Lösungen:

- SAP CPQ
- Integration in die bestehende SAP Sales Cloud- und ERP-Landschaft
- Globales Template für ein standardisiertes Angebotsmanagement
- Integration von Angeboten in den Lead-to-Order-Prozess



Business Value:

- Weltweit einheitlicher Angebotsprozess
- Höhere Transparenz über Opportunities und Angebote
- Verbesserte Steuerbarkeit der globalen Vertriebsorganisation
- Grundlage für fundiertere Forecasts und Vertriebsentscheidungen
- Skalierbare Plattform für mehr als 30 Gesellschaften
- Basis für datengetriebene Vertriebsprozesse und weiteres Wachstum

Viele Märkte, viele Prozesse, wenig Transparenz

Auslöser des Projekts war zunächst die Ablösung eines bestehenden Angebotstools, dessen technische Basis perspektivisch nicht mehr weitergeführt werden konnte. Schnell wurde jedoch deutlich, dass hinter der technischen Modernisierung eine viel größere Chance steckt.

Über Jahre hinweg hatten sich in den verschiedenen Märkten unterschiedliche Arbeitsweisen etabliert. Manche Vertriebsgesellschaften nutzten das bestehende Tool, andere arbeiteten ergänzend mit Excel-Dateien, Word-Dokumenten oder verschickten Preisangebote direkt per E-Mail. Angebote entstanden in unterschiedlichen Prozessen und Systemen, häufig ohne durchgängige Nachverfolgbarkeit.

„Jeder Markt hatte sich seine eigene Arbeitsweise zurechtgelegt. Das war für die einzelnen Teams oft praktikabel, aber über Ländergrenzen hinweg weder vergleichbar noch transparent“, meint Anne Kamps, Customer Relationship Process Designerin bei Blum.

Die Folge: Begrenzte Transparenz über Angebote und Opportunities, hoher manueller Aufwand sowie fehlende Grundlagen für eine globale Vertriebssteuerung. Gleichzeitig erschwerte die heterogene Prozesslandschaft eine einheitliche Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation.

Vom Tool-Ersatz zur strategischen Initiative

Was ursprünglich als technisches Ablöseprojekt begann, entwickelte sich während der Umsetzung zu einer strategischen Transformationsinitiative.

Der Start war klassisch: Gemeinsam mit SYBIT implementierte Blum SAP CPQ als integrierten Bestandteil der bestehenden SAP-Landschaft. Die Lösung verbindet Angebotsmanagement, CRM und ERP-Prozesse zu einem durchgängigen Lead-to-Order-Prozess.

Doch der eigentliche Mehrwert liegt nicht in der Technologie allein.

„Im Verlauf des Projekts konnten wir gemeinsam mit SYBIT erkennen, welches Potenzial in der vollständigen Integration unserer Angebotsprozesse steckt“, erklärt Roland Zangerle, Process Owner Sales bei Blum. *„Plötzlich ging es nicht mehr nur um ein neues Tool, sondern darum, wie wir Vertrieb weltweit transparenter und einheitlicher gestalten können.“*

Ein globales Template für über 30 Gesellschaften

Ein zentrales Ziel bestand darin, ein globales Template zu schaffen, das weltweit eingesetzt werden kann und gleichzeitig lokale Anforderungen berücksichtigt.

Dafür wurden Vertreter zahlreicher Märkte frühzeitig eingebunden. Gemeinsam entstand ein standardisierter Angebotsprozess, der als Grundlage für den internationalen Rollout dient. Bereits in den Pilotmärkten Großbri-

tannien und Polen wurde die neue Lösung erfolgreich eingeführt. Heute läuft der weltweite Rollout in über 30 Gesellschaften auf Hochtouren.

Bis Ende des Jahres 2026 sollen rund 90 Prozent der relevanten Märkte auf der neuen Plattform arbeiten. Geplant sind zunächst rund 250 User weltweit.



Mehr Transparenz für bessere Entscheidungen

Für Blum ist Transparenz kein Selbstzweck. Der eigentliche Mehrwert der neuen Lösung liegt in einer besseren Steuerbarkeit der weltweiten Vertriebsorganisation.

Mit der Integration von SAP CPQ in den Lead-to-Order-Prozess werden Angebote erstmals systematisch mit Opportunities und Kundendaten verknüpft. Dadurch entsteht eine durchgängige Sicht auf Vertriebsaktivitäten über mehr als 30 Gesellschaften hinweg. Informationen, die bisher in lokalen Prozessen, Excel-Dateien oder individuellen Arbeitsweisen verborgen waren, werden Teil einer gemeinsamen Datenbasis.

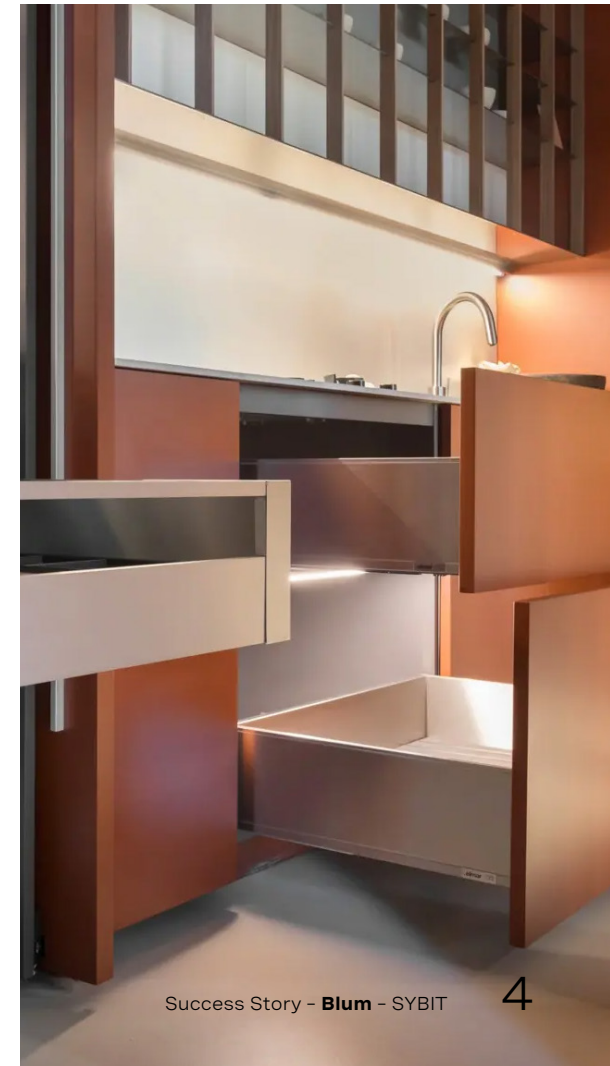
Für Vertriebsleitung und Management bedeutet das einen grundlegenden Perspektivwechsel. Statt einzelner Informationen aus den Märkten erhalten sie einen besseren Überblick über laufende Opportunities, offene Angebote und den Status wichtiger Kundenprojekte. Angebote können nachvollzogen, Vertriebsaktivitäten verglichen und Entwicklungen über Regionen hinweg transparenter bewertet werden.

Besonders wichtig ist dabei die konsequente Nachverfolgung von Verkaufschancen. Während in der Vergangenheit viele Angebote erstellt wurden, ohne dass deren weiterer Verlauf systematisch sichtbar war, schafft die Verbindung von Opportunity und Angebot nun die Grundlage für einen geschlossenen Lead-to-Order-Prozess. Dadurch entstehen bessere Voraussetzungen für Forecasts, Vertriebssteuerung und Managemententscheidungen.

„Gemeinsam mit SYBIT konnten wir SAP CPQ nutzen, um unseren gesamten CRM-Prozess end-to-end besser zu integrieren. So haben wir eine funktionierende Grundlage für deutlich mehr Transparenz im Vertrieb geschaffen. Künftig können wir weltweit nachvollziehen, welche Opportunities entstehen, welche Angebote daraus hervorgehen und wie sich diese entwickeln“,

erklärt Anne Kamps.

Genau darin sieht Blum einen der größten strategischen Mehrwerte des Projekts: Die Vertriebsorganisation erhält nicht nur ein neues Werkzeug für die Angebotserstellung, sondern eine gemeinsame Informationsbasis, mit der sich globale Vertriebsaktivitäten künftig deutlich fundierter steuern lassen.



Ein Projekt, das Veränderung anstößt

Die Einführung von SAP CPQ war für Blum deshalb nicht nur ein Technologieprojekt, sondern auch ein Organisations- und Change-Projekt.

In vielen Märkten führte die neue Plattform dazu, bestehende Abläufe kritisch zu hinterfragen. Teams beschäftigten sich erstmals intensiv damit, wie Angebotsprozesse künftig aussehen sollen, welche Rollen beteiligt sind und wie sich Prozesse standardisieren lassen.

„Die Einführung des neuen Systems hat Diskussionen ausgelöst, die weit über das Tool selbst hinausgehen. Viele Märkte setzen sich heute aktiv mit ihren Angebotsprozessen auseinander und entwickeln diese weiter“, so Roland Zangerle.

Damit wird SAP CPQ zum Katalysator für eine kontinuierliche Weiterentwicklung der globalen Vertriebsorganisation.

Erfolgsfaktor Zusammenarbeit

Um diese Wirkungen zu erzielen, spielte neben der technischen Umsetzung die Zusammenarbeit zwischen Fachbereich, IT und SYBIT eine zentrale Rolle.

Besonders positiv bewerten die Projektbeteiligten die enge Zusammenarbeit über die gesamte Projektlaufzeit sowie die Kontinuität im Team. Anders als in vielen vergleichbaren Projekten blieb das Kernteam über die gesamte Laufzeit hinweg erhalten und konnte das Projekt termingerecht abschließen.

„Das war eines der wenigen Projekte, die ich erlebt habe, die tatsächlich im geplanten Zeitrahmen abgeschlossen wurden. Gleichzeitig waren die gleichen Ansprechpartner von Anfang bis Ende dabei. Diese Kontinuität hat einen großen Unterschied gemacht“, resümiert Roland Zangerle.

Darüber hinaus profitierte Blum von SYBITs Erfahrungsschatz zahlreicher vergleichbarer Projekte. Besonders wertvoll war der Austausch darüber, wie andere Unternehmen ähnliche Herausforderungen im Angebotsmanagement und in der Vertriebssteuerung gelöst haben. Gleichzeitig zeigte das Projekt, wie wichtig das Zusammenspiel von Fachbereich, IT, Produktdaten-, Pricing- und ERP-Experten ist, um ein globales CPQ-Projekt erfolgreich umzusetzen.



Die Basis für den Vertrieb von morgen

Für Blum ist das Projekt mit dem Go-live längst nicht abgeschlossen.

Mit dem globalen Rollout entsteht nun Schritt für Schritt die Grundlage für eine weltweit einheitliche Vertriebsorganisation, in der Angebote, Opportunities und Kundeninformationen transparent miteinander verbunden sind. Die neue Plattform soll weitere Prozesse standardisieren und die Voraussetzungen für bessere Entscheidungen, fundiertere Forecasts und ein professionelleres Kundenmanagement schaffen.

Gleichzeitig unterstützt das Projekt einen kulturellen Wandel innerhalb des Vertriebs. Die stärkere Nutzung von CRM, Opportunities und standardisierten Prozessen schafft ein gemeinsames Verständnis für Vertriebssteuerung über Märkte und Regionen hinweg. Damit wird der Angebotsprozess zu einem wichtigen Baustein einer datengetriebenen Vertriebsorganisation.

Oder, wie es Roland Zangerle formuliert:

„Mit SYBIT haben wir nicht einfach ein altes Tool mit SAP CPQ ersetzt. Wir haben die Basis geschaffen, um unsere Vertriebsprozesse weltweit weiterzuentwickeln und künftig deutlich transparenter zu steuern.“

We Create CX Champions.

500+

Kunden

350+

Mitarbeitende

100%

kundenzentriert

No.1

für CX in Europa

Top 10

IT-Arbeitgeber

25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
sybit.com