

TOPIX

BUSINESS SOFTWARE

Anwenderbericht

BayWa Mobility Solutions GmbH

Umweltschutz, Change Management und Digitalisierung

A woman in a dark suit is standing at an outdoor charging station, plugging a charging cable into a white van. The scene is set outdoors with green foliage in the background. The charging station is a dark green structure with multiple charging ports.

BayWa
Mobility Solutions

Elektrisierende Zukunft

BayWa Mobility Solutions GmbH findet mit TOPIX strategischen Partner für die Skalierung ihres Geschäftsmodells

Die Bundesregierung hat sich ehrgeizige Ziele gesteckt. So sollen die Emissionen im Verkehrssektor bis 2030 um bis zu 42 Prozent im Vergleich zu 1990 verringert werden. Gleichzeitig sollen bis dahin sieben bis zehn Millionen Elektrofahrzeuge in Deutschland zugelassen sein. Umweltbonus, Innovationsprämie und steuerliche Anreize sollen Verbraucher dazu bewegen, den Umstieg auf E-Autos zu beschleunigen. Und natürlich sollen bis zu dem genannten Datum insgesamt eine Million Ladepunkte zur Verfügung stehen. Die Erfüllung dieser Ziele bedarf jedoch nicht nur einer entsprechenden Nachfrage. Es müssen auch Unternehmen vorhanden sein, die das notwendige Angebot bereitstellen können.

Vor diesem Hintergrund ist bereits ein enormer Wachstumsmarkt für erneuerbare Energien und Technologien entstanden. Eines dieser Unternehmen ist die BayWa Mobility Solutions GmbH, Tochter der BayWa AG. Sie hat es sich zum Ziel gesetzt, neue Mobilität auf unsere Straßen zu bringen. Sei es durch alternative Kraftstoffarten wie LNG (Liquified Natural Gas), Elektromobilität oder die ganze Palette von Beratung über Realisierung bis hin zur Instandhaltung von Infrastruktur.

Da für diese Aufgabe zwingend das passende Rüstzeug benötigt wird, hat sich die BayWa Mobility Solutions GmbH nach einer passenden Business Software und einem verlässlichen Partner umgesehen. Nachdem die Wahl auf die TOPIX AG fiel, wollen wir Ihnen in diesem Anwenderbericht – in Form eines Interviews mit den Entscheidern – die Gründe und Motivationen für diese Entscheidung vorstellen.



Beratung und Planung

Expertenberatung bei Konzeption und Projektierung Ihrer Ladeinfrastruktur.



Standortanalyse

Standortprüfung auf Anschlussmöglichkeiten.



Hardware, Ladeprodukte

Herstellerunabhängige Unterstützung bei der Elektrifizierung Ihrer Fläche.



Monitoring und Abrechnung

Alles im Blick dank übersichtlichem Monitoring- und Abrechnungssystem.



Flottenanalyse

Ab wann rechnet sich eine Umstellung auf Elektromobilität für Sie?



Last- und Energie-management

Optimale Energienutzung und Steuerung durch innovative Systeme.



Installation und Wartung

Installation, Inbetriebnahme und Wartung des gesamten Systems.

Gemeinsam leistungsstark

BayWa und TOPIX bündeln ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Zukunft



IM GESPRÄCH



Jan Brauer

Projektleiter ERP und IT-Systeme
BayWa Mobility Solutions GmbH

Jan Brauer ist seit 2015 in der BayWa im Bereich IT/Systeme für die Sparte Energie tätig und beschäftigt sich seither in diversen Projekten mit Branchenlösungen im Fokus auf ERP & CRM Systeme.



Christian Krüger

Geschäftsführer
BayWa Mobility Solutions GmbH

Christian Krüger ist seit 2002 in der BayWa und beschäftigt sich seit 10 Jahren mit Mobilitätsthemen. Mit der BayWa Mobility Solutions GmbH entwickelt er als Geschäftsführer CO2-optimierte Lösungen für Flottenkunden.



Marcel Heinze

Leiter Profitcenter Digital Mobility & Vertrieb
Tank-/Ladkarten
BayWa Mobility Solutions GmbH

Marcel Heinze ist seit über 20 Jahren in der BayWa tätig und verantwortet den Bereich Digital Mobility und Vertrieb Tank-/Ladkarten innerhalb der BayWa Mobility Solutions GmbH.



Josef Kammermeier

Senior Sales Consultant
TOPIX AG

Josef Kammermeier beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit ERP-Lösungen. Als Senior Sales Consultant bei TOPIX steht er den Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Von App bis Web

Alles aus einer Hand

1.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Wir freuen uns, dass sich die Bay-Wa Mobility Solutions für TOPIX entschieden hat. Verraten Sie uns, warum? Was waren die ausschlaggebenden Argumente?

Jan Brauer (BMS): Kundennähe ist für uns einer der wichtigsten Maßstäbe. Da TOPIX einen starken Fokus und guten Blick auf den Kunden ermöglicht, war das für uns ein wichtiges Argument. Auch die Übersicht über alle Vorgänge und die Möglichkeit, alle Informationen zentral in einem System zu haben, hat uns – auch im Vergleich zu anderen ERP-Systemen – überzeugt.

Marcel Heinze (BMS): Das ist richtig. Wir wollen ERP- und CRM-Daten in einem System verwalten, um einen umfassenden Blick auf unser Geschäft zu erhalten und unsere Vertriebsprozesse digitalisieren zu können. So wollen wir beispielsweise mit einer Unterschrift beim Kunden vom Hof fahren. Der entstandene Auftrag muss im Anschluss ohne Verzögerung verarbeitet werden können.

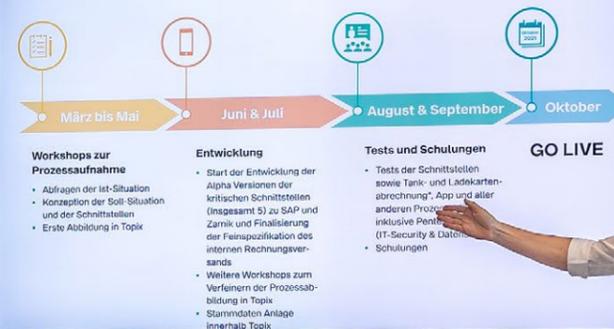
Zudem haben wir einen Partner auf Augenhöhe gesucht, der wie wir aus dem Mittelstand kommt und flexibel auf unsere Anforderungen reagieren kann.

Und schlussendlich war auch die kompetente Beratung durch TOPIX sehr überzeugend. Dabei haben uns die Prozessanalyse, die konkreten Überlegungen und der praktische Ansatz sehr gut gefallen. Wir mussten nicht erst endlose Anforderungskataloge ausfüllen, sondern konnten direkt loslegen. Dieses Vorgehen ist in der ERP-Branche eine Seltenheit geworden.

Christian Krüger (BMS): Unsere Herkunft stellt uns vor so manche Herausforderung, bietet uns aber auch viele Möglichkeiten. Der BayWa-Konzern hat seine Wurzeln klassisch im Handel. Unser eigenes Geschäft ist jedoch

eine Mischform aus Handel und Projektgeschäft. Genau in dieser Kombination haben uns Erfahrungswerte gefehlt. Daher war es wichtig, ein gutes Projektteam mit IT-Kompetenz aus dem Konzern und Wissen in genau diesem Geschäftsbereich mit einem erfahrenen Partner zusammenzubringen. Daher sind wir sehr froh, einen Partner wie TOPIX gefunden zu haben, der beides versteht.

Schritt für Schritt zum Start



2.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Die Begegnung auf Augenhöhe und die Möglichkeit, auf Erfahrungswerte zurückzugreifen, sind die eine Sache. Doch welche Programm-Bereiche von TOPIX werden Sie künftig nutzen?

Jan Brauer (BMS): In den Bereichen CRM, ERP und Projektverwaltung setzen wir künftig auf TOPIX. Dabei ist uns der mobile Datenzugriff sehr wichtig. In anderen Bereichen, wie HR und Finance, sind wir auch weiterhin an Konzernvorgaben gebunden. Dort ist eine klare Abgrenzung der Bereiche sowie der gezielte Einsatz von Schnittstellen entscheidend.

Marcel Heinze (BMS):

Mobilität ist bei uns DAS Thema. Denn unsere Mitarbeiter sind unterwegs beim Kunden, im Home Office oder der Zentrale in München. Service-Mitarbeiter, Techniker und Monteure sind über ganz Deutschland verteilt. TOPIX bietet genau die Mischung aus mobiler und lokaler Datenverfügbarkeit, die wir gesucht haben.



3.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ERP System bzw. mit der alten Organisationsweise nicht mehr zu bewältigen war?

Marcel Heinze (BMS): Das ist einfach. Wir hatten schlicht kein System vor TOPIX und wir haben schnell festgestellt, dass wir uns ohne die richtigen Werkzeuge nicht nur schwer tun, sondern in manchen Belangen sogar im Blindflug befinden. Daraus entstehen kaufmännische Risiken, die wir nicht eingehen möchten.

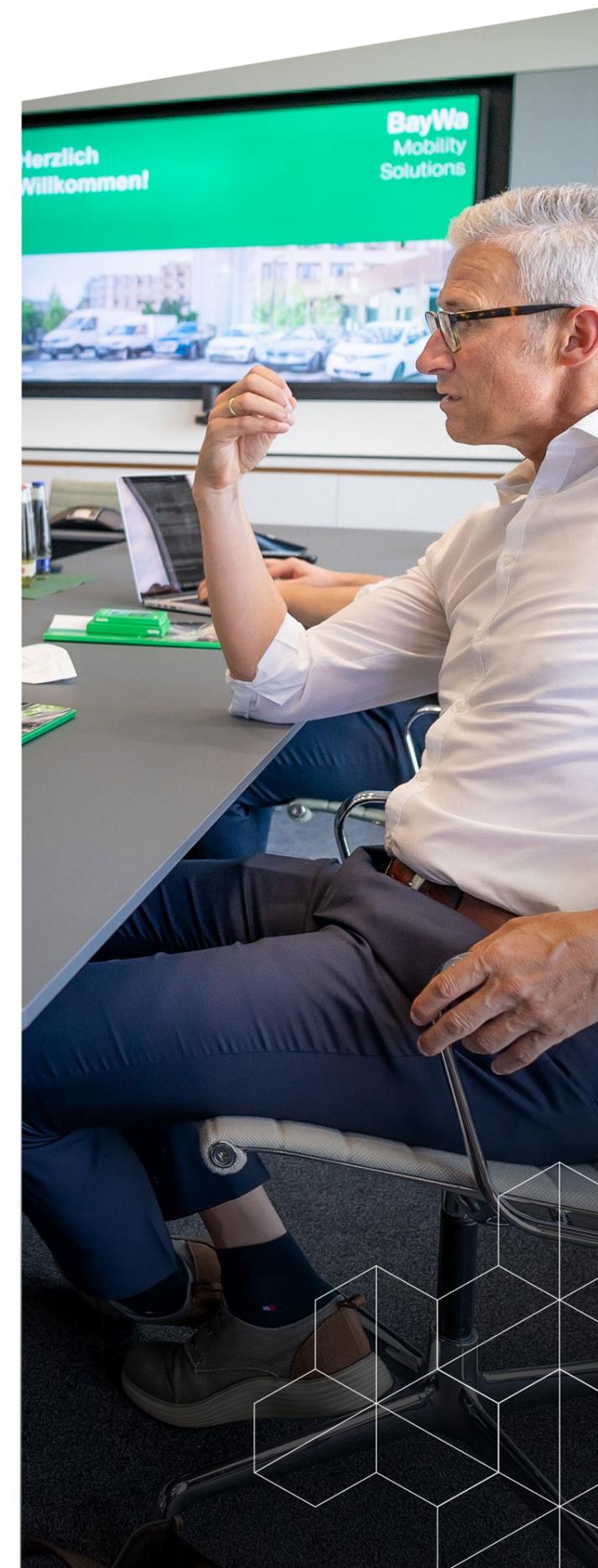
4.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Wie schätzen Sie den Nutzen von TOPIX für sich und Ihre Mitarbeiter ein?

Marcel Heinze (BMS): Aus meiner Sicht bringt TOPIX den Anwendern Strukturen und Übersicht. Sie finden Informationen und Daten sehr schnell und können ihre Arbeitsabläufe dadurch effizienter gestalten. Die dadurch frei gewordenen Ressourcen setzen wir gerne ein, um unser Unternehmen weiterzuentwickeln.

Christian Krüger (BMS): Mir war es wichtig, ein Steuerungselement für das Management zu erhalten, das Transparenz in Zahlen, Daten und Fakten bringt. Wir brauchen flexible Auswertungs- und Anpassungsmöglichkeiten, um unser Unternehmen weiterentwickeln und auf Änderungen reagieren zu können.



5.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Wie sind denn Ihre aktuellen Erfahrungen und Ihr generelles Feedback zum Einführungskonzept von TOPIX?

Jan Brauer (BMS): Das Projekt entwickelt sich gut und wir setzen regelmäßig neue Meilensteine. Das ist allerdings auch notwendig, da der Druck der Anforderungen hoch ist. Daher sind wir sehr froh, dass wir genug Zeit für das Projekt eingeplant und auch früh genug angefangen haben.

Marcel Heinze (BMS): Wir stellen hohe Erwartungen an TOPIX und sehen das Change Management als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren an. Wir müssen unbedingt alle Mitarbeiter mit auf den Weg nehmen, um die Akzeptanz für die neue Software auch weiterhin bei allen Anwendern zu gewährleisten. Verlieren wir die Anwender, würde es sehr zäh werden. Der zweite sehr wichtige Faktor sind unsere Kunden. Wir verarbeiten jeden Monat über 250.000 Transaktionen mit Tank- und Ladekarten. Bei der Abwicklung darf nichts schief gehen, da jede Reklamation oder zusätzliche Bearbeitungszeit und Ressourcen kostet, und uns letztendlich von der Erfüllung unserer Ziele abhält.

Christian Krüger (BMS): Wir setzen große Hoffnungen in TOPIX als Partner und sind der Meinung, dass die Arbeit mit dem GoLive nicht getan ist, sondern dann erst so richtig beginnt. Doch ich bin guter Dinge und vertraue auf die Fähigkeiten unseres Projektteams in Kombination mit der Erfahrung von TOPIX.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Herr Krüger, Sie haben gerade sehr gut unsere Philosophie zusammengefasst. Eine unserer Kernkompetenzen ist es, die richtigen Projektbeteiligten an einen Tisch zu bringen und Projekte gemeinsam zum Erfolg zu führen. Langfristig stabile und erfolgreiche Partnerschaften sind für uns entscheidend. Und das funktioniert nur, wenn wir konstant mit voller Kraft und vollem Einsatz für unsere Kunden da sind.

6.

Josef Kammermeier (TOPIX):

Wie wird sich BayWa Mobility Solutions aufgrund der Möglichkeiten, die TOPIX bietet, strategisch weiterentwickeln können?

Marcel Heinze (BMS):

Wir bewegen uns in einem sehr dynamischen Umfeld. Daher sind die künftigen Entwicklungen für uns heute teilweise noch gar nicht abschätzbar. Aus diesem Grund ist Flexibilität und die Möglichkeit auf Veränderungen reagieren zu können in Kombination mit einem guten Standard bzw. einer erprobten Basis für uns so wichtig. Wir sind uns sicher, in TOPIX den passenden Partner dafür gefunden zu haben.

Christian Krüger (BMS): Im Vergleich zu dem großen Konzern BayWa sind wir eher ein Startup. Wir verfolgen jedoch ehrgeizig die klare Strategie, innovative und attraktive Mobilitätsangebote für unsere Kunden zu schaffen. In diesem extrem schnelllebigen Geschäft um Elektromobilität, Leih-Fahrzeuge, Ladesäulen, Wasserstoff, Wallboxen, Dienstleistung etc. möchten wir die Werte der Marke BayWa auf neue digitale Geschäftsmodelle übertragen. So können wir unseren Teil dazu beitragen, das Image von BayWa mit in die Zukunft zu führen.

Josef Kammermeier (TOPIX): Vielen Dank für diese abschließenden Worte! An dieser Stelle möchte ich mich sehr für die interessanten Einblicke in das Projekt bedanken. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und noch viele weitere Erfolgsmomente!





BayWa Mobility Solutions

Auf einen Blick: Daten und Fakten zum Unternehmen

BayWa Mobility Solutions GmbH
Branche: E-Mobility, Tank- und Ladelösungen, Dienstleistung und Beratung
Hauptsitz: München
Gründung: 2020
Mitarbeiter: ca. 100

www.baywa-mobility.de

TOPIX AG

Maßgeschneiderte Lösungen und persönliche Betreuung

TOPIX entwickelt und vertreibt seit 1990 in Ottobrunn bei München plattformunabhängige Business Software für den Mittelstand. Rund 60 Mitarbeiter entwickeln durchdachte, hoch innovative und benutzerfreundliche Lösungen in den Bereichen ERP, CRM, DMS, FINANCE und HR.

Zu den über 4.000 Kunden zählen Unternehmen aus den Branchen Industrie und Handel, sowie Dienstleister – im Speziellen auch IT-Unternehmen, Agenturen und Medienproduzenten. Diese bescheinigen TOPIX ein hohes Maß an Kontinuität und Kundenorientierung. Das gilt für die Produktentwicklung genauso wie für den Ausbau des Unternehmens.

Die TOPIX AG ist inhabergeführt, finanziell unabhängig und besitzt somit die freie Entscheidungsfähigkeit. Besonderen Wert legt TOPIX auf zukunfts- und investitionssichere Lösungen mit anhaltend stabilen Preisen, regelmäßigen Updates und ein langfristig partnerschaftliches Verhältnis zu ihren Kunden. Eigene, qualifizierte Mitarbeiter in allen Bereichen, auch in Support und Consulting, schaffen persönliche Kundennähe sowohl bei der Einführungsberatung als auch bei der Anwendungsunterstützung.

www.topix.de



TOPIX

BUSINESS SOFTWARE AG