



Für die beste Zusammenarbeit: FÖRCH Future Workplace mit Microsoft 365.

Angefangen hat alles 1963 in einer Scheune. Heute versorgt die Theo Förch GmbH & Co. KG das Kfz-, Bau-, Metallhandwerk sowie Industrie- und Betriebswerkstätten mit über 100.000 Werkstatt-, Montage- und Befestigungsartikeln. Neben der Firmenzentrale in Neuenstadt am Kocher (Baden-Württemberg) gibt es deutsch-

landweit 35 Verkaufsstandorte und weltweit über 55 Ländervertretungen, die von 23 eigenen Ländergesellschaften geführt werden. Für eine bessere Zusammenarbeit im Unternehmen zentralisierte FÖRCH seine IT-Services und entschied sich dabei dank der guten Betreuung durch Bechtle für eine Microsoft 365-Plattform.

PROJEKTDATEN

- **Services**
Modern Workplace
- **Branche**
Handel/Dienstleistungen
- **Hersteller**
Microsoft
- **Unternehmensgröße**
> 3.000 Mitarbeiter

TECHNOLOGIE

- Microsoft 365
- Microsoft Teams

UNSER PARTNER



„Unsere Mitarbeiter in Deutschland und in den 23 Ländergesellschaften müssen täglich miteinander kommunizieren. Dazu suchten wir eine Collaboration-Lösung, mit der alle User zurechtkommen. Bechtle beriet uns hier eingehend, lud Kollegen aus dem Ausland zu Workshops ein und leistete Überzeugungsarbeit. Heute sind wir froh, den Schritt zur Microsoft 365-Plattform gemacht zu haben. Microsoft Teams und viele weitere Features erleichtern uns die Arbeit enorm.“

Steffen Federer, Geschäftsbereichsleiter IT-Betrieb/IT-Entwicklung, Theo Förch GmbH & Co. KG

HERAUSFORDERUNG. FÖRCH ist mit seinen Werkstatt-, Montage- und Befestigungsartikeln kompetenter Partner für das Kfz- und Bau-Handwerk sowie die Industrie- und Betriebswerkstatt. Mit seinem praxiserfahrenen Außendienst, einem umfassenden Produktsortiment sowie umfangreichen Dienstleistungen und Lösungen ist das Direktvertriebsunternehmen immer für seine Kunden da. Das Auslandsgeschäft liegt dabei inzwischen mit dem Heimatmarkt auf Augenhöhe, sodass die in 23 eigenständigen Ländergesellschaften betriebenen 55 Ländervertretungen ebenso untereinander und mit der Zentrale in Neuenstadt am Kocher kommunizieren müssen wie die 35 deutschen Verkaufsstandorte.

Als in der Zentrale die Lizenzverlängerung der bisher genutzten Kommunikationsumgebung anstand, wollte FÖRCH nicht nur seine IT modernisieren, sondern auch die konzernweite Zusammenarbeit. Ob Videokonferenzen oder gemeinsame Projekte: FÖRCH suchte eine standardisierte Plattform für eine bessere Collaboration im gesamten Unternehmen. Zugleich sollten die Digitalisierung vorangetrieben und für den Außen- und Innendienst weltweit moderne Arbeitsplätze geschaffen werden. Das Ziel lautete, dass alle geräteunabhängig auf eine Plattform zugreifen und sie intuitiv nutzen können. Egal, ob Windows oder iOS eingesetzt wird: Die digitale Zusammenarbeit musste einfach funktionieren.

LÖSUNG. Die passende Lösung zu finden, war nicht nur technisch eine Herausforderung. Immerhin musste es eine zentral arbeitende Plattform für ein dezentral aufgestelltes Unternehmen sein. Bechtle hielt dazu mit FÖRCH mehrere Strategie-Workshops ab und stellte verschiedene Plattformen vor. Am Ende war klar, dass sich Microsoft 365 am besten für die zukünftigen Kommunikationsherausforderungen von FÖRCH eignet.

Als Nächstes mussten die Lizenzmodelle geklärt werden. Gemeinsam mit FÖRCH arbeitete Bechtle dazu die Rollen der insgesamt rund 3.370 User im In- und Ausland aus und definierte

je nach Anwendungszweck passende Lizenzen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von FÖRCH im Außendienst und der Logistik nutzen jetzt die Firstline-Worker-Lizenzen, teils mit modernen iPad Devices. Im Innendienst dagegen werden im In- und Ausland Microsoft 365 E3-Lizenzen eingesetzt.

Die Migration der Workloads der bisher genutzten Umgebung in die Microsoft Umgebung plante ein Spezialisten-Team von Bechtle über ein halbes Jahr hinweg akribisch und testete sie an Pilotstandorten. Den gemeinsam erarbeiteten Migrationsplan übernahm FÖRCH, sodass die zentrale IT über die Anleitung und passende Migrations-Tools schließlich die Migration der Anwender durchführen konnte.

VORTEILE/NUTZEN. Mit der neuen, zentralen Microsoft 365-Plattform kann FÖRCH weltweit dynamisch und intuitiv arbeiten. Gesteuert über ein Rechte- und Rollensystem der lokalen Administratoren erlaubt die Microsoft 365-Plattform eine schnellere Kommunikation, etwa über Microsoft Teams. Auch über Standorte und Länder hinweg sind Projekte so rasch organisiert. Zudem ist stets die neueste Software-Version installiert, wodurch FÖRCH immer die neuesten Funktionen verwendet.

Mit Outlook/OWA, Teams, SharePoint, Stream, Power Automate, PowerApps und Planner ist die Interaktion einfacher – egal, ob intern oder mit externen Partnern wie Agenturen oder Kunden. Inzwischen bildet FÖRCH verschiedenste Workflows und Unternehmensprozesse über die Microsoft Plattform ab. Über PowerApps entwickelte die IT des Unternehmens verschiedene Szenarien, etwa für Inventarlisten. Das alles spart Zeit und damit Kosten – ebenso wie das Lizenzmodell selbst.

Weitere Informationen:

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



Mit einem konsolidierten Jahresumsatz von 474 Mio. Euro (2019) ist FÖRCH einer der führenden deutschen Anbieter von Produkten für Handwerk und Industrie. Die heutige Firmenzentrale in Neuenstadt am Kocher (Baden-Württemberg) liegt unweit der einstigen Keimzelle des Direktvertriebsunternehmens. Was bei anderen Branchen die viel zitierte Garage ist, war bei Gründer Theo Förch 1963 die elterliche Scheune. Heute sind mehr als 100.000 Werkstatt-, Montage- und Befestigungsartikel im Programm – doch FÖRCH ist zu 100 Prozent ein Familienunternehmen geblieben, für das der Faktor Mensch und der persönliche Kontakt nach wie vor eine tragende Rolle spielen. Von den aktuell 3.370 Mitarbeitern sind allein 2.000 im Außendienst tätig, die qualifiziert beraten und im Dienste von mehr als 300.000 Kunden weltweit unterwegs sind. Daneben gibt es in Deutschland mittlerweile 35 Verkaufsstandorte, darunter ausgewählte 24/7-Niederlassungen, bei denen sich die Handwerker rund um die Uhr selbst einbuchen können. Mit einer tiefen E-Commerce-Strategie wird der Multi-Channel-Ansatz im Vertrieb komplett. Besonders stark wächst momentan das Auslandsgeschäft, das mit dem Heimatmarkt mittlerweile auf Augenhöhe liegt. So gibt es bereits über 55 Ländervertretungen weltweit sowie 23 dezidierte Ländergesellschaften. **[foerch.de](https://www.foerch.de)**