

PRESSEINFO

Dortmund, 27. August 2019

Anwendung: UNIORG unterstützt HASCO bei der Umstellung vom SAP CRM zur SAP Sales Cloud

Weltweit gewährleisten über 700 Mitarbeiter an 35 Standorten eine schnelle Verfügbarkeit der global anerkannten Standards des Lüdenscheider Kompetenzpartners für Werkzeug- und Formenbau. Formenbauer können heute auf ein Produktportfolio von rund 100.000 Einzelteilen für die Fertigung anspruchsvoller Werkzeuge zugreifen.

Schneller, flexibler, wettbewerbsfähiger

„Seit ca. 20 Jahren nutzt HASCO SAP mit verschiedenen Systemen und Modulen“, sagt Oliver Losert, Manager Representations & New Markets bei HASCO. „Für schnelle, flexible internationale Geschäftsprozesse und den Ausbau unserer Wettbewerbsfähigkeit führt kein Weg an einem modernen, zukunftsfähigen CRM vorbei.“ Deshalb entschied sich HASCO für die Ablösung des in die Jahre gekommenen SAP CRM 5.0 (on Premise).

Im Rahmen eines mehrstufigen Auswahlprozesses fiel die Entscheidung für die Einführung der SAP Sales Cloud und UNIORG als Projektpartner. Zu den wesentlichen Gründen für die Einführung der SAP Sales Cloud zählten unter anderem:

- einheitliche, zentrale und optimal strukturierte Kundendaten („One point of truth“) für ca. 180 User
- standardisierte Integration mit dem vorhanden SAP ERP 6.0 Backend
- ein aktives und weltweit verfügbares Kundenmanagement
- bessere Möglichkeit zur Klassifizierung und Segmentierung für ein optimiertes Kampagnenmanagement
- effizientere Besuchsplanung und -durchführung
- kontinuierliches Kunden-Monitoring und weltweit einheitliches Berichtswesen

PRESSEINFO

Zügige Umsetzung

Die Gründe für diese Vorgaben lagen auf der Hand: So konnten etwa eine höhere Frequenz im Kundenkontakt, einheitliche Wochenberichte sowie die Homogenisierung der Verkaufsprozesse mit der bisherigen CRM-Lösung nur unzureichend realisiert werden. „Das Gleiche galt für ein besseres Management des gesamten Vertriebsteams. „An irgendeinem Punkt brauchten wir eine Lösung mit breiter internationaler Akzeptanz und positiver Auswirkung auf die Mitarbeitermotivation“, erinnert sich Losert.

Projektpartner UNIORG hatte ca. ein halbes Jahr Zeit für die Umsetzung der festgelegten Ziele. „Neben der Optimierung der Vertriebsprozesse hatten wir zuverlässigere und schnellere Informationskanäle aufzubauen, die Einführung mobiler Lösungen zu begleiten und heterogene Systemlandschaften zu integrieren“, sagt UNIORG Projektleiter Thomas Voß.

Challenges gut gemeistert

An die zentralen Herausforderungen des Projektes erinnert sich Voß noch genau, zum Beispiel die Stammdatenbereinigung und die Konfiguration von Integrationsszenarien. Oder die optimale Anpassung der SAP Sales Cloud an die Standardunternehmensprozesse inklusive Einbindung der Groupware (Lotus Notes Anpassungen) sowie die Implementierung der kundenspezifischen Anforderungen (Angebots- und Auftragsdarstellung).

„Um eine bestmögliche Akzeptanz zu erreichen, haben wir Key User immer direkt mit einbezogen, sowohl bei den Prozessabläufen, als auch bei der Anpassung der Nutzeroberfläche.

Positives Feedback

Das System konnte Anfang Januar 2019 live gesetzt werden. Die relevanten Vertriebsprozesse sind mit der neuen Lösung nun digital verfügbar und erste positive Effekte sind klar erkennbar. Dokumentation und Organisation funktionieren schneller, auch die Transparenz ist höher als zuvor.

PRESSEINFO

Genutzt werden kann die SAP Sales Cloud auf den unterschiedlichsten Endgeräten (Responsive Design) im On- und Offline-Modus. Die Verarbeitung der Vertriebsinformationen erfolgt mit Hilfe der zeitgemäßen Funktionen, wie native Spracheingabe, weitaus schneller als je zuvor. Es entfällt jede Menge Verwaltungsaufwand für den Innendienst, da zum Beispiel die doppelte Erfassung von Terminen und Aufgaben wegfällt. Darüber hinaus sind alle Beteiligten zu jeder Zeit und an jedem Ort auf dem gleichen und einem vollständigen Informationsstand.

Das alles hat auch erhebliche Vorteile für die HASCO-Kunden, denn die Vertriebsmitarbeiter sind infolge der vielen und jederzeit verfügbaren Informationen optimal im Kundentermin vorbereitet.

Ausblick

Schritt für Schritt erfolgt nun die Anbindung der Töchter. Die Rollouts in 10 europäischen Ländern sind weitestgehend abgeschlossen, für 2020 sind die „Oversea“-Rollouts geplant.

„Wir freuen uns über den reibungslosen, zügigen Projektverlauf und natürlich über die Ergebnisse, die unsere Erwartungen absolut erfüllen“, sagt Losert.

„UNIORG ist dabei immer ein kompetenter Ansprechpartner mit einem überzeugenden Konzept und vor allem ‚nah dran‘ an uns als Kunden“.

Über HASCO

Mit der Gründung eines Graveurbetriebes im Jahre 1924 durch Hugo Hasenclever begann die HASCO Erfolgsgeschichte am Standort Lüdenscheid. Bereits 1930 wurden hier erste Formen für die Kunststoffindustrie hergestellt. Einen Produktivitätsschub für die gesamte Branche löste sein Sohn Rolf Hasenclever 1960 mit der Erfindung des Normalien-Baukastensystems aus.

Ende der 60er Jahre begann die internationale Ausrichtung des Unternehmens. Heute gewährleisten über 700 Mitarbeiter, weltweit an 35 Standorten, eine schnelle Verfügbarkeit der global anerkannten HASCO-Standards. Durch eine permanente Weiterentwicklung des Platten-, Zubehör- und Heißkanalprogramms entwickelte sich HASCO im Laufe der Jahrzehnte zum Kompetenzpartner für den Werkzeug- und Formenbau. Weltweit können Formenbauer heute auf ein Produktportfolio von rund 100.000 Einzelteilen für die Fertigung anspruchsvoller Werkzeuge zugreifen.

PRESSEINFO

Seit dem Eintritt der Berndorf AG im Jahr 2007 führt Mag. Christoph Ehrlich mit seinem Führungsteam die Firmenphilosophie des Familienunternehmens konsequent fort und stellt mit Investitionen in neue Produktionstechnologien die Weichen für die Zukunft.

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 der Uniorg Inc. 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 Consulting GmbH
Lissaboner Allee 6
44269 Dortmund
Tel. 0231 / 94 97-252
Fax 0231 / 94 97-199
www.uniorg.de
Simone Siddiqi-Spilker
s.siddiqi@uniorg.de

HASCO Hasenclever GmbH + Co KG
Römerweg 4
58513 Lüdenscheid
Tel. 02351 / 957-0
Fax 02351 / 957-237
www.hasco.com
Oliver Losert
olosert@hasco.com

Pressekontakt:

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