

UNIORG



HASCO

Ermöglichen mit System.

DER KUNDE

HASCO setzt im Formenbau globale Standards: Das 1924 gegründete Unternehmen erfand 1962 das Normalien Baukastensystem. Das sind standardisierte Bauelemente für den Werkzeug und Formenbau. Heute umfasst das Produktportfolio rund 100.000 Einzelteile. Der Kunde steht dabei immer im Fokus: Rund 180 Ingenieure und Anwendungstechniker beraten weltweit auf Augenhöhe.

HASCO HASENCLEVER GMBH + CO KG

DAS PROJEKT

Um die große Kundenzufriedenheit auch bei steigender Kundenzahl sowie die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, entschied sich HASCO für eine mobil nutzbare Vertriebssoftware, die Mitarbeitern mehr Zeit für die individuelle Kundenberatung schenkt.

Wettbewerbsvorteile und schnellere Geschäftsprozesse: HASCO vereinheitlicht mit der SAP® Sales Cloud die einst heterogene Systemlandschaft und bleibt in Zeiten der Digitalisierung am Puls der Zeit.

- Mitarbeiter sind zufrieden und haben nun eine Single Source of Truth für alle relevanten Daten
- Außendienstmitarbeiter greifen auch von unterwegs auf die Kundenhistorie zu
- Doppelte Erfassung von Terminen und Aufgaben entfällt
- Kundenservice weltweit verbessert sich, mehr Zeit für Beratung
- Vertriebsprozesse sind schneller und flexibler
- Kundenspezifische Anforderungen werden auch in der neuen Lösung abgedeckt
- Schnelles Rollout mit gutem Implementierungspartner auch bei den internationalen Niederlassungen

HERAUSFORDERUNGEN

- Sicherung von Servicequalität und Wettbewerbsfähigkeit bei steigender Kundenzahl
- Schneller Rollout – auch in den internationalen Niederlassungen

HIGHLIGHTS

- Single Source of Truth
- Offline Fähigkeit
- Abdeckung kundenspezifischer Anforderungen

BUSINESS BENEFITS

- Durchschnittliche Antwortzeit bei Mail-Anfragen max. 2 Stunden
- Schnellere und flexiblere Geschäftsprozesse
- Weltweit verbesserter Kundenservice

„Innerhalb von drei Monaten ab Projektbeginn war die SAP Sales Cloud live. Das Implementierungskonzept unseres Partners UNIORG hat uns überzeugt. Unsere Mitarbeiter sind sehr zufrieden mit der Lösung, mehrfache Dateneingaben fallen weg.“

Oliver Losert,
Manager Representations & New
Markets,
HASCO Hasenclever GmbH + Co KG



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Sales Cloud

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

700 MA



IHR KONTAKT

Thomas Voß
Business Unit Manager
Consulting Customer
Experience
t.voss@uniorg.de
+49 231 9497-0
[LinkedIn](#)

UNIORG



HASCO

Ermöglichen mit System.

DER KUNDE

HASCO setzt im Formenbau globale Standards: Das 1924 gegründete Unternehmen erfand 1962 das Normalien-Baukastensystem. Das sind standardisierte Bauelemente für den Werkzeug- und Formenbau. Heute umfasst das Produktportfolio rund 100.000 Einzelteile. Als mittelständisches Unternehmen produziert und vertreibt HASCO seine Produkte weltweit in 35 verschiedenen Landesgesellschaften mit 700 Mitarbeitern.

HASCO HASENCLEVER GMBH + CO KG

DAS PROJEKT

Bei immer größerer Komplexität der Produkte und zunehmender Zahl von Produktvarianten ist eine Harmonisierung der globalen Unternehmensprozesse essentiell, um schnell auf sich ändernde Märkte reagieren zu können. Die Transparenz in den Abläufen der einzelnen Landesgesellschaften ist dabei unerlässlich. Die bestehende IT Landschaft wurde diesen Anforderungen nur noch bedingt gerecht.

Deshalb gingen mit den USA und Kanada zwei Landesgesellschaften an den Start, deren komplexe Steuergesetzgebung beim ERP Rollout besondere Berücksichtigung finden musste. Trotz dieser Komplexität und hohen remote Anforderungen gelang es, beide Länder innerhalb von nur sechs Monaten live zu setzen.

Globaler SAP® Standard für vollständige Transparenz aller Unternehmensprozesse in den Landesgesellschaften mit diversen sich ändernden Absatzmärkten

- Vielzahl an unterschiedlichsten landesspezifischen Rahmenbedingungen und Besonderheiten in einem System
- Optimierung der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Unternehmensbereichen und Landesgesellschaften
- Optimierung von Kundenkommunikation, Service- und Support-Dienstleistungen durch Transparenz und Übersichtlichkeit auf globaler Ebene
- Unterstützung des internationalen Wachstums durch Skalierbarkeit
- Bessere Reaktion auf Marktveränderungen
- Nachhaltige gesamtheitliche und langfristige Kosten-Nutzen-Optimierung
- Planung weiterer Rollouts in Mexiko, Indien und China

HERAUSFORDERUNGEN

- Fehlende synchronisierte Prozesse wegen differenzierter Systeme
- Mangelnde Analysefähigkeit aufgrund dezentraler Datenhaltung
- Berücksichtigung unterschiedlicher lokaler Steuergesetzgebungen

HIGHLIGHTS

- Länderübergreifende Integration der Managementprozesse in einem übergreifenden Informationssystem
- Konsolidierung multinationaler Bestimmungen

BUSINESS BENEFITS

- Vollständige Transparenz von Daten, Kennzahlen und Prozessen in allen Landesgesellschaften
- Bessere Skalierbarkeit ermöglicht Wachstumspotential

„Mit dem aktuellen SAP® Standard agieren wir als Unternehmensgruppe immer am Puls der Zeit und sind für künftige Marktanforderungen gerüstet. UNIORG hat die individuellen Herausforderungen dabei bestens im Blick.“

Stefan Hillesheim,
IT-Projektmanager,
HASCO Hasenclever GmbH + Co KG



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP ERP 6.0

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

700 MA



IHR KONTAKT

Andres Faber
Managing Director
a.faber@uniorg.de
+49 231 9497-0

[LinkedIn](#)