

SAP Customer Success Story

„Wir haben mit SAP® Business One eine integrierte Lösung nach Maß, mit der wir unsere Geschäftsprozesse abbilden, nachhaltig die Beziehungen zu unseren Kunden verbessern sowie Investitionen schützen und wettbewerbsfähig bleiben“.

Axel von Hagen, Inhaber der von Hagen GmbH

von Hagen
DESIGN

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- von Hagen GmbH
- www.vonhagen.net

Branche

- Messebau

Herausforderungen

- Die vorhandene heterogene Systemlandschaft sollte von einer integrierten IT-Lösung abgelöst werden. Optimierungsbedarf bestand außerdem beim Datenaustausch sowie der Kommunikation. Die Auswertung war bis dato sehr lückenhaft.

Implementierungspartner

- Unirez GmbH, D-32760 Detmold

Lösungen und Services

- SAP® Business One

Implementierungs-Highlights

- Schnelle Einführung
- Kostenreduzierung
- Zeitnahe Informationen
- Verbesserte Kundenbeziehungen

Nutzen

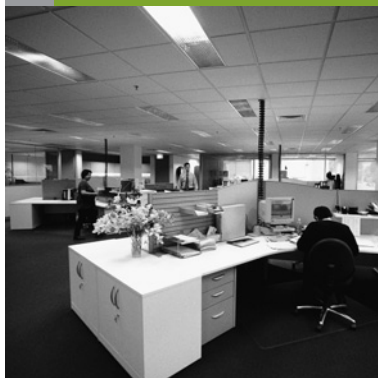
- Optimale Abbildung des Vermietprozesses von Artikeln
- Integration des Kontaktmanagement und der CRM-Funktionalität
- Detaillierte Verkaufs- und Umsatzanalysen aus drei Perspektiven

Hardware

- Verschiedene Server und Clients auf PC-Basis

Betriebssystem

- Microsoft Windows XP, 2000, NT 4



von Hagen GmbH

MESSEBAUUNTERNEHMEN SETZT AUF MITTELSTANDSLÖSUNG SAP® BUSINESS ONE

Ob Transport, Montage, Demontage oder die Einlagerung ganzer Messestände – wenn es um die Realisierung eines erfolgreichen Messeauftritts geht, ist die von Hagen GmbH der richtige Partner. Zu den Kunden des 1993 gegründeten Unternehmens gehören Firmen wie Isofoton, Lufthansa und Tandberg Data. Der im lippischen Blomberg ansässige Betrieb zählt 23 Mitarbeiter und unterhält ein Vertriebsbüro in Freiburg. Als Dienstleister im Messebereich muss das Unternehmen besonders flexibel disponieren und auf unterschiedlichste Kundenerwartungen reagieren.

BESONDERE ANSPRÜCHE ERFORDERN NEUE SOFTWARELÖSUNG

Dazu gehört zum Beispiel, dass neben den normalen Verkaufsprozessen viele Artikel für die Laufzeit einer Messe vermietet werden. Daneben wird das sogenannte „Kundenmaterial“ abgewickelt. Es gehört dem Kunden, wird aber bei von Hagen eingelagert und muss als Lagerbestand geführt werden. Für die Abwicklung dieser Geschäftsabläufe benötigte das Unternehmen ein flexibles IT-System. „Mit unserem Altsystem waren wir nicht in der Lage, diese besonderen Prozesse des Messebaus abzubilden. Wir konnten keine Lagerbestände führen, ebenso war das Ausstellen von Rechnungen umständlich und zeitraubend“, erläutert Axel von Hagen, Inhaber der von Hagen GmbH. Die Entscheider des Unternehmens suchten deshalb am Markt nach einer neuen ERP-Lösung. Das künftige System sollte integrierbar und vor allem wachstums- sowie zukunftsfähig sein. Die Wahl fiel auf SAP® Business One.

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
D-69190 Walldorf
T + 49/8 00/55 00 56-1*
F + 49/8 00/55 00 56-2*
E info.germany@sap.com

www.sap.de/mittelstand

* gebührenfrei in Deutschland

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
A-1021 Wien
T +43/1/2 88 22-0
F +43/1/2 88 22-2 22
E info.austria@sap.com

www.sap.at/mittelstand

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
CH-8105 Regensdorf
T + 41/0/58 871 61 11
F + 41/0/58 871 61 12
E info.switzerland@sap.com

www.sap.ch/kmu

Die Mittelstandslösung überzeugte u. a. durch exakte Prozessabbildung, eine übersichtliche Benutzeroberfläche und vielfältige Analysemöglichkeiten.

Ein weiteres Kriterium für die Entscheidung war die räumliche Nähe des SAP Mittelstands-Partners Unirez. Das Projekt startete im Dezember 2003, das Going-Live erfolgte bereits Anfang Januar 2004. Insgesamt wurden bei von Hagen zehn Arbeitsplätze mit SAP Business One ausgestattet. „Als Projektlaufzeit hatten wir insgesamt 13,5 Tage veranschlagt. Dazu gehörten neben der Installation der Software und Dienstleistungen für die Anpassungen und Programmierung die Übernahme von rund 2.000 Artikeln aus dem Altsystem in SAP Business One sowie die Schulung der Mitarbeiter“, erklärt Christian Krop, Vertriebsleiter SAP Business One bei Unirez. Das Projektziel wurde erreicht und man blieb im avisierten Zeit- und Budgetrahmen.

DETAILLIERTE VERKAUFS- UND UMSATZANALYSEN AUS DREI PERSPEKTIVEN

„Besonders wichtig war für uns die Möglichkeit, mit SAP Business One etwa die während einer Messe vermieteten Artikel zu verwalten“, so Axel von Hagen. Im System müssen demnach sowohl verkaufte als auch vermietete Artikel geführt werden.

Der Vermietprozess durchläuft im Wesentlichen die Stationen eines „normalen“ Verkaufsprozesses, wobei die Belegfolge Angebot, Auftrag, Lieferung, Retoure, Rechnung, Gutschrift genutzt werden kann. Für die Disposition wird aber der tatsächlich verfügbare Bestand benötigt. Deshalb muss bei der Vermietung eines Artikels ein Lieferschein für die Artikel erstellt und anschließend vom Standard- auf das Vermietlager umgelagert werden.

Heute kann das Unternehmen detaillierte Verkaufs- und Umsatzanalysen durchführen, die in drei Perspektiven – Kunde, Artikel sowie Verkäufer – verfügbar sind. Alle Sichtweisen lassen sich miteinander kombinieren und liefern zeitnah wichtige Informationen für geschäftliche Entscheidungen. „Das in SAP Business One integrierte Kontaktmanagement und die CRM-Funktionalität waren schließlich noch das i-Tüpfelchen“, so Axel von Hagen weiter. „Wir haben mit SAP Business One eine integrierte Lösung nach Maß, mit der wir unsere Geschäftsprozesse abbilden, nachhaltig die Beziehungen zu unseren Kunden verbessern sowie Investitionen schützen und wettbewerbsfähig bleiben.“