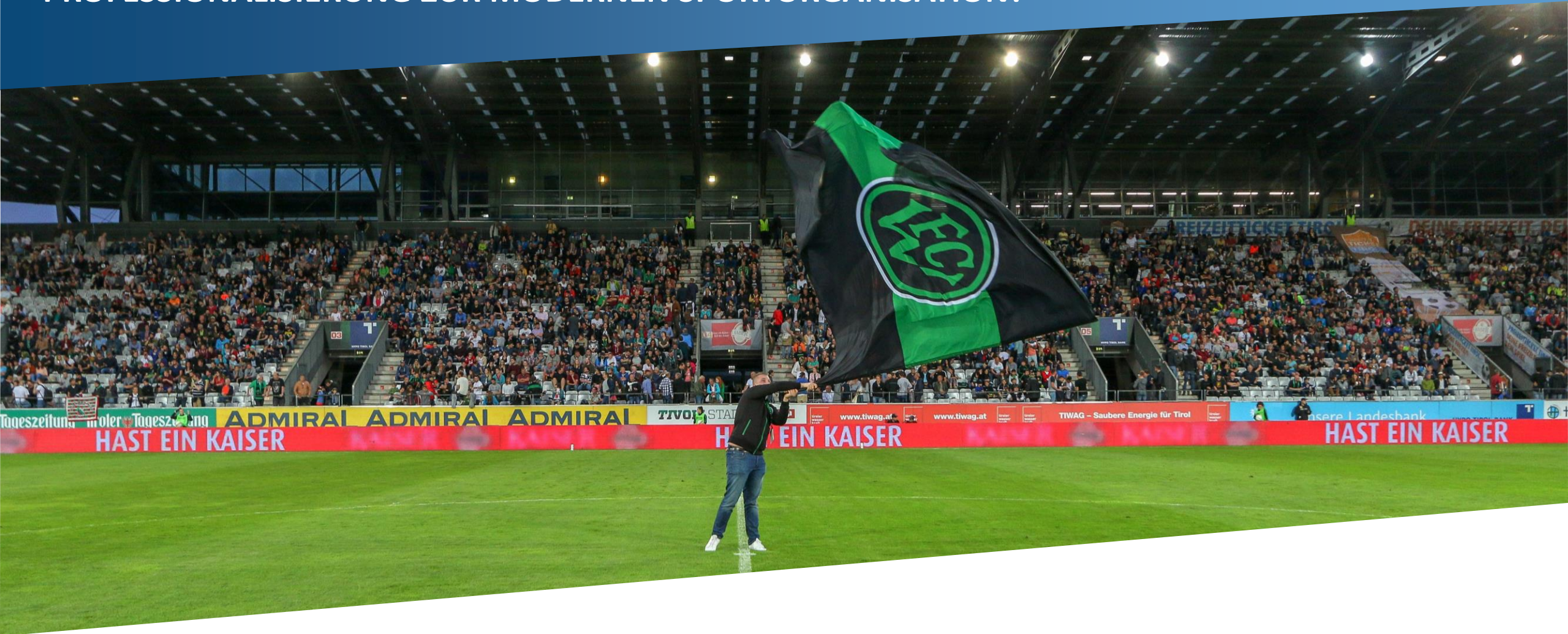


WIE GELINGT EINEM TRADITIONSVEREIN DER STRUKTURWANDEL UND DIE PROFESSIONALISIERUNG ZUR MODERNEN SPORTORGANISATION?

UNIORG



Auswertungen auf Knopfdruck
und ein stark verbesserter Service für Fans und Partner

Mit größtmöglicher Effizienz und durchgängiger 360-Grad-Sicht auf alle Kunden das Spiel machen

UNIORG

Der österreichische Zweitligist FC Wacker Innsbruck ist ein Verein mit Tradition. Die sinnvolle Weiterentwicklung vom klassischen Sportverein hin zum modernen Sportunternehmen, sowie die Rückkehr in die Bundesliga und die Ausbildung junger Spielerinnen und Spieler stehen im Mittelpunkt.

Der FC Wacker Innsbruck war auf der Suche nach einer ERP Lösung, die die steigenden Anforderungen an Struktur und Professionalisierung des Vereins abdecken kann. Um eine größere Effizienz zu erreichen, sollten Unternehmensprozesse übersichtlicher und transparenter gestaltet werden. In den Fokus rückte zudem die Anforderung, alle Kunden des Vereins aus einer durchgängigen 360-Grad-Sicht betrachten und den Service somit in alle Richtungen optimieren zu können. Mit Projektstart und GoLive zu Corona Zeiten bewies das gesamte Projektteam, wofür UNIORG schon lange vor Corona steht: Absolute Kundennähe, Zuverlässigkeit und Innovation.



„Zum ersten Mal fließen alle Daten an einem Punkt zusammen. Das ermöglicht uns Auswertungen auf Knopfdruck und vor allem einen stark verbesserten Service für unsere Fans und Partner. So wird aus einem Fußballverein eine Sportorganisation mit Struktur und Weitblick.“

UNIORG

Peter Margreiter, Vorstand Organisation, FC Wacker Innsbruck

Übersichtlichere und transparentere Unternehmensprozesse für größtmögliche Effektivität auf dem Professionalisierungskurs dank SAP® Business One

- Die Professionalisierung des Vereins als Sportorganisation sollte auch im strukturellen Bereich vorangetrieben werden.
- Mit der Einführung von SAP Business One können alle relevanten Unternehmensbereiche in einem System abgebildet werden – vom Ein- und Verkauf, über Lagerlogistik bis hin zum Merchandising. Ziel ist es, dass es für das gesamte Unternehmen pro Kunde nur einen Datensatz gibt.
- Die gewonnene optimale 360-Grad-Sicht auf alle Kunden - vom Fan, über den Lieferanten bis hin zu Sponsoren – ermöglicht eine zeitnahe und transparente Aufarbeitung aller Geschäftszahlen.

Herausforderung

- Unübersichtliche Unternehmensprozesse
- Hohe Fehleranfälligkeit wegen fehlender Schnittstellen
- Aufwendige Aufbereitung von Kennzahlen
- Einkauf-, Lager- und Logistikfunktionen nicht automatisiert

Lösungen

- Abbildung aller relevanten Unternehmensbereiche in einem System
- Standardisierte Schnittstellen zu allen relevanten Systemen inklusive Shop Anbindung

Vorteile

- Hohe Transparenz über alle Unternehmensdaten mit Auswertungen auf Knopfdruck
- Optimierung von Ein- und Verkauf, Lagerlogistik und Merchandising
- Stark verbesserter Service für Fans und Partner
- Extrem verkürzte Wartezeiten zu Stoßzeiten
- Projektlaufzeit nur 3 Monate



Branche:
Sport & Entertainment

Mitarbeiter:
90

Lösungen und Services:
SAP Business One
SAP Customer Checkout

Sebastian Schneider

Sales SBO4Sports
s.schneider@uniorg.de
+49 231 9497 - 0
www.linkedin.com



Über UNIORG

Seit mehr als 45 Jahren unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNIORG Gruppe persönlich ein.

Lissaboner Allee 6-8 ■ 44269 Dortmund ■ E-Mail: info@uniorg.de ■ www.uniorg.de



Die Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch UNIORG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Einige von der UNIORG und deren Vertriebspartnern vertriebene Softwareprodukte können Softwarekomponenten umfassen, die Eigentum anderer Softwarehersteller sind. Die in diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von UNIORG. Dieses Dokument unterliegt keiner Vereinbarung mit UNIORG. Dieses Dokument enthält ggf. nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Produktfunktionen und ist für UNIORG nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. UNIORG übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. UNIORG garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

UNIORG übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle, indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von UNIORG. UNIORG unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.