



INTERSPORT SCHWEIZ AG

EINHEITLICHES WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

„Mit SAP Business One verbessern wir unser Bestands- und Einkaufsmanagement und erhöhen somit den Lagerumschlag.“

Stefan Sommer, CFO der Intersport Schweiz AG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: Intersport Schweiz AG
- Standort: 3072 Ostermundigen
- Branche: Sportfachhandel / Franchising
- Produkte und Services: Sportartikel
- Umsatz: 234 Millionen Franken
- Angestellte: 59
- Internetadresse: www.intersport.ch
- Partner: b1 consulting ag, Ostermundigen www.b1c.ch

Herausforderungen

- Umsetzung der Farben- und Grössenmatrix
- Kassenanbindung erstellen
- Elektronischer Datenaustausch zwischen Intersport und Händlern (Bestellung, Artikel-daten, Abverkaufdaten, ...)
- Diverse spezifische Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung stellen
- Unterschiedliche Anforderungen der Partnerunternehmen

Projektziel

Einführung von SAP Business One bei allen Franchise-Nehmern

SAP-Lösungen und -Services

- SAP Business One
- beOneSPORT
- beOneCUBE
- Kassensoftware Hermes / SportsRental
- Beratung / Hotline

Implementierungs-Highlights

- Kurze Systemeinführung dank standardisierter Prozesse
- Alles aus einer Hand (Projektführung, Schulung, Support)

Nutzen

- Saisonale Einkaufsplanung
- Unternehmenskennzahlen zwischen Franchise-Nehmern und Zentrale austauschen
- Lagerumschlag erhöhen

Vorhandene Systemlandschaft

In der Intersport Gruppe sind verschiedenste Kassensysteme und Warenwirtschaften im Einsatz

IT-Infrastruktur

- Kassen PC:
EPSON
IBM
HP
- Arbeitsstation:
HP Desktop / Laptop
- Etikettendrucker:
Intermec PF2i
Intermec PC4
OPAL OD5
- Betriebssysteme:
Windows 2003 Server
Windows XP
- Datenbank:
MS-SQL 2000 / 2005



INTERSPORT SCHWEIZ AG

INTEGRIERTE DATENBASIS FÜR FRANCHISE-NEHMER

Mit einem IT-gestützten Warenwirtschaftssystem vereinheitlicht die Intersport Schweiz AG den Datenaustausch mit ihren Franchise-Nehmern. Die Einkaufsprozesse lassen sich dank der Software präziser steuern und der Lagerumschlag hat sich deutlich verbessert.

Im Sportartikelmarkt Schweiz stehen immer mehr Verkaufsflächen zur Verfügung. Der Markt wächst jedoch nicht im gleichen Masse, wodurch die Umsätze pro Quadratmeter immer geringer werden und die Produktivität sinkt. Um in diesem Umfeld erfolgreich zu bestehen, muss man in allen Unternehmensbereichen effizient arbeiten. So ist es z. B. unerlässlich, bei der Einkaufsplanung die saisonalen Ergebnisse und Erwartungen zu berücksichtigen: Welche Absätze wurden mit welchen Marken erzielt? Welche Produktgruppen, Grössen und Preislagen waren dabei führend? Was ist noch am Lager an kompletten Grössengängen, was sollte nachbestellt werden?

Farben- und Grössenmatrix war mitentscheidend

Die entsprechenden Daten anhand integrierter Prozesse zeitnah abrufen zu können, stellt hohe Anforderungen an die Unternehmenssoftware. „Wir müssen per Matrix die unterschiedlichsten Ausprägungen darstellen können. Einen Hauptartikel wie z. B. ein T-Shirt in verschiedenen Farben und jeweils vier Grössen abzubilden, schaffen nicht viele IT-Systeme“, beschreibt Stefan Sommer,

CFO der Intersport Schweiz AG, eine der Anforderungen an eine Softwarelösung für den Sportfachhandel. Auch der Branchenwarenschlüssel (FEDAS) ist eine wichtige Grösse, die es umzusetzen gilt. In vier Stufen sind dabei die einzelnen Produkte gegliedert. Dazu gehört in einer ersten Stufe die Unterteilung in Hartwaren, Textilien und Schuhe. Der Bereich Schuhe teilt sich dann z. B. in die Stufen Basketball-, Golf-, Tennis- oder Fussballschuh. Der Fussballschuh wiederum wird in die Sparten mit Noppen oder Stollen, für Kinder oder Erwachsene, Männer oder Frauen usw. gegliedert. Die notwendige Flexibilität, um den Branchenwarenschlüssel sowie die entsprechende Farben- und Grössenmatrix abzubilden, fand sich in SAP® Business One.

Die IT muss allen Wettkampfbedingungen gewachsen sein

Die Standardlösung wird ständig weiterentwickelt und bietet genug Potenzial, um problemlos an veränderte Gegebenheiten angepasst zu werden. „Ob kleiner oder grosser Partner, deutsch oder französisch, mit Finanzbuchhaltung oder ohne – die IT muss allen Anforderungen gewachsen sein“, erläutert

Stefan Sommer. Mit der Aufgabe, das SAP-Business-One-Projekt umzusetzen, wurde die b1 consulting ag beauftragt. Die Kompetenz in der Sportbranche des IT-Partners aus Ostermundigen im Kanton Bern, sein Detailhandelswissen und IT-Know-how waren überzeugende Argumente. „Jede Branche hat ihre Eigenheiten und die spezifischen Anforderungen des Sportfachhandels müssen von der b1 consulting ag mit sehr viel Fingerspitzengefühl aufgegriffen, verstanden und umgesetzt werden“, begründet Stefan Sommer die Entscheidung.

Die Kasse komplettiert die Mannschaftsaufstellung

Die Leistung des Partners in Verbindung mit den standardisierten Prozessen der Software ermöglicht eine speditive Einführung innert wenigen Tagen pro Franchise-Nehmer. Die Komplettlösung beinhaltet auch die Integration einer Kasse. Direkt an SAP Business One angebunden, fliessen die Verkaufsdaten in das Warenwirtschaftssystem. Zudem lassen sich im Verkaufsprozess einzelne Umsätze den entsprechenden Kunden zuordnen, um damit z. B. per Kundenkarte oder Bonussystem die Kundenbindung zu stärken.



Die Hürden des Lagerumschlags überwinden

Vom Nutzen der Komplettlösung profitieren mittlerweile rund 30 Franchise-Nehmer. Lassen sich doch die Einkaufsprozesse auf der Grundlage von IT-gestützten Betriebskennzahlen deutlich präziser steuern. Umsätze pro Marke, Warengruppen oder Artikel liefern wichtige Informationen, um das Bestandsmanagement zu optimieren. Ausserdem sind die Bestellungen und Lieferungen für die einzelnen Partner leichter abrufbar. So hat mit SAP Business One und beOneSPORT jedes einzelne Sportfachgeschäft seine Geschäftszahlen im Griff. Die entsprechenden Kennzahlen werden auch dazu beitragen, den Lagerumschlag deutlich zu verbessern. Das

„Die unterschiedlichen Anforderungen unserer Franchise-Nehmer lassen sich problemlos auf SAP Business One übertragen.“

Stefan Sommer,
CFO der Intersport Schweiz AG

Ziel dabei ist für Stefan Sommer klar: „Die Software hilft uns, einerseits die Sortimente besser zu planen und damit die richtige Ware am Lager zu haben, um zeitnah alle Kundennachfragen zu befriedigen. Gleichzeitig sind wir bestrebt, einen hohen und damit kostentensiven Lagerbestand zu vermeiden“.



Statistiken und Ergebnisse für die Teamwertung

Sobald eine genügend grosse Anzahl Franchise-Nehmer mit SAP-Business-One-Systemen arbeitet, wird auch die Zentrale der Intersport-Gruppe die Vorteile der Software voll ausschöpfen können. Abverkaufstatistiken in allen Stufen bis zum Einzelartikel, Umsatzkennzahlen, Marge und Bestandsinformationen lassen sich dann auf der Grundlage der einheitlichen IT-Lösung einfacher austauschen, sowohl zwischen den einzelnen Partnern als auch mit der Zentrale der Intersport Schweiz AG.

Alles aus einer Hand

Ein weiterer wichtiger Punkt für Intersport war dem Fachhändler alles aus einer Hand anzubieten, sowohl bei der Installation wie auch im täglichen Betrieb. Der SAP-Partner b1 consulting ag erfüllt diese Erwartungen. Er berät den Händler bei der Auswahl der Hardware und Software, übernimmt die Projektorganisation, schult das Personal und bietet einen kompetenten Hotlinedienst für die Fachhändler an. Der Fachhändler hat somit einen einzigen Ansprechpartner für das ganze System! Mit dieser engen Zusammenarbeit zwischen Fachhändler und IT-Partner lassen sich die Bedürfnisse im Feld rasch erkennen und die Software entsprechend anpassen. Somit kann im dynamischen Umfeld der Sportbranche den stetig neuen Anforderungen Rechnung getragen werden.

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00 / 5 34 34 24*

F 08 00 / 5 34 34 20*

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online-Newsletter

www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80

CH-8105 Regensdorf

T +41/0/58 871 61 11

F +41/0/58 871 61 12

www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b

A-1021 Wien

T +43/8 00/008 007

F +43/8 00/008 006

www.mittelstand.at



50 089 371 (08/04)

© 2008 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.