

Fit für die logistische »Tour de Force«

Im Wettbewerb

„Seit dem Umstieg auf SAP können wir mit weniger Aufwand etwa doppelt so viele Fahrräder pro Woche ausliefern.“

Christian Onnen, Buchhaltungsleiter und EDV-Verantwortlicher, BerGaMont Fahrradvertriebs GmbH, Hamburg



Mit guten Mountainbikes kann man Berge erklimmen – und Märkte erobern. Das beweist eindrucksvoll die Entwicklung der BerGaMont Fahrradvertriebs GmbH. Mit der Konstruktion von Mountainbikes fing im Jahr 1995 alles an. Seither hat das Hamburger Unternehmen seine Marktposition und die Produktpalette stetig ausgebaut. Heute zählt BerGaMont in Deutschland zu den zehn führenden Bike-Anbietern.

Das Komplettangebot umfasst neben Mountain- auch Trekking- und Crossbikes sowie Renn-, City- und Kinder-Räder. Beliefert werden Fachhändler in ganz Deutschland und in Europa – begeistert sind Freizeit-Radler ebenso wie Amateur- und Profi-Sportler. Denn die Marke BerGaMont steht am Markt für technisch sehr gut ausgestattete Produkte in ansprechendem Design zum äußerst attraktiven Preis.

Biker-Saison ist Hauptgeschäftszeit

Die in dieser Branche ruhigen Herbst- und Wintermonate nutzt die BerGaMont GmbH für die Pflege bzw. Neuentwicklung ihrer Fahrradmodelle. Wenn sich dann im März die ersten Biker in die Pedale schwingen, beginnt der Run auf diese Innovationen. Von Frühjahr bis

Sommer laufen Händlerbestellungen, Beschaffung und Logistik auf Hochtouren. Ohne IT-Einsatz ließe sich das enorme Auftragsvolumen nicht bewältigen. Ein ebenso leistungsstarkes wie aktuelles System ist für BerGaMont deshalb unentbehrlich. Die bis 2004 verwendete EDV erfüllte jedoch keines dieser beiden Kriterien. So stürzte das System sehr häufig ab. Das störte den Betriebsablauf empfindlich und man lief Gefahr, Daten zu verlieren. Hilfe vom Hersteller gab es keine. Dieser pflegte und wartete das Programm nicht mehr und verkaufte es schließlich an eine andere Firma.

Fokus auf Investitionssicherheit

Damit war bei dem Großhändler der Startschuss für die Neuausrichtung der IT gefallen. Aufgrund der Erfahrungen

räumten die Verantwortlichen dem Kriterium »dauerhafte Zusammenarbeit« höchste Priorität ein. Sehr schnell war klar: Die neue Unternehmenssoftware soll von SAP kommen. »Denn«, so Christian Onnen, Buchhaltungsleiter und EDV-Verantwortlicher bei BerGaMont, »SAP ist ein Garant für Langlebigkeit und Sicherheit, aber auch für Innovation.« Diese Entscheidung führte das Unternehmen zur Steeb Anwendungssysteme GmbH, die als 100%ige SAP-Tochter für das Mittelstandsgeschäft des Konzerns zuständig ist. Bei den darauf folgenden Präsentationen überzeugte BerGaMont das modulare Softwarekonzept von SAP. So konnten sich die Hamburger aus den vielfältigen Anwendungen der mySAP™ Business Suite ihre individuelle Unternehmenslösung zusammenstellen.

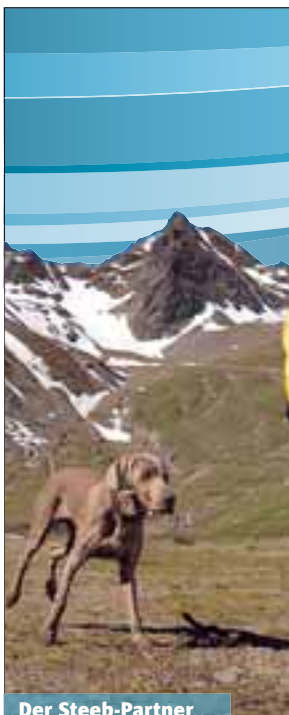
fest im Sattel

Reibungsloser »Gangwechsel« zu SAP

Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, Warenwirtschaft sowie Personalwesen – für diese Unternehmensbereiche wollte BerGaMont das SAP-System nutzen. Die Lizenzierung erfolgte durch die SAP-Tochter Steeb, die heute auch für den Support verantwortlich ist. Damit sichert man sich den direkten Kontakt zum Hersteller und das Know-how eines Mittelstands-Experten. Bei der Integration der Applikationen stand dem Unternehmen der zertifizierte SAP-Partner Open Systems Consulting (OSC) zur Seite. Die Entscheidung für OSC und Steeb erwies sich schnell als die richtige Wahl – sehr schnell sogar: BerGaMont konnte das neue System in nur zwei Monaten implementieren. »Ohne OSC hätten wir diese extrem kurze Einführungszeit nicht realisieren können«, ist sich Christian Onnen sicher. Kompetenz und Engagement der Berater bewertet er mit sehr gut. So wurde neben dem vereinbarten Zeitrahmen ebenfalls das vorab veranschlagte Projekt-Budget eingehalten. Das Geheimnis eines reibungslosen Ablaufs liegt für den EDV-Verantwortlichen auch in einer möglichst detaillierten Planung. »Je präziser die Vorgaben, desto einfacher die Integration«, lautet sein Erfolgsrezept.

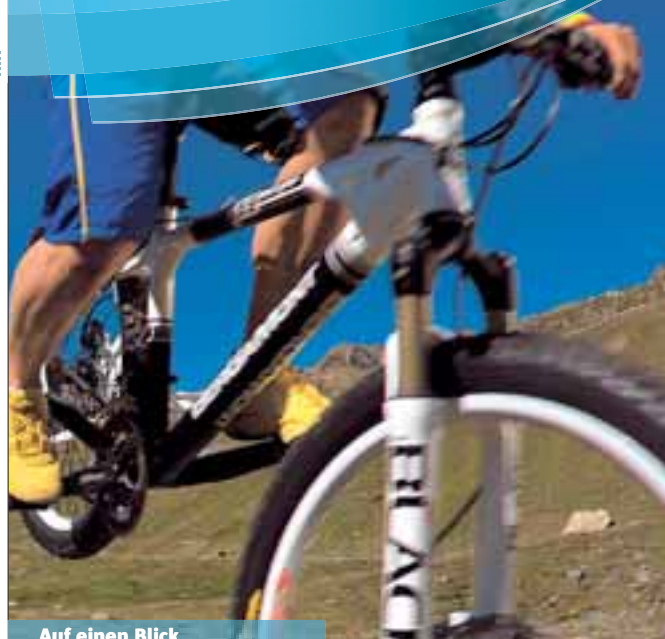
Verbesserter Informationsfluss

Das neue System nahm BerGaMont exakt zum geplanten Termin in Betrieb – und arbeitete sofort produktiv damit. »Die Software funktionierte auf Anhieb«, erinnert sich Christian Onnen, »vom ersten Tag an haben wir damit Lagerbestände verwaltet, Rechnungen erstellt, Belege und Zahlungseingänge verbucht.« Die Vorarbeit, also das Einpflegen der Unternehmens-, Kunden- und Lieferantendaten, hat sich für BerGaMont gelohnt. Heute profitiert der Großhändler von dem reibungslosen Datenaustausch zwischen den einzelnen Anwendungen des SAP-Systems. Ob Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung oder Warenwirtschaft – jeder Mitarbeiter arbeitet



Der Steeb-Partner

Weitere Informationen zum Beratungspartner unter www.osc-gmbh.de



Auf einen Blick

Anwender: Bergamont Fahrradvertriebs GmbH, www.bergamont.de
Branche: Entwicklung und Konstruktion von Fahrrädern, Fahrrad-Großhandel
Produkt: mySAP Business Suite für Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, Warenwirtschaft, Personalwesen
Hardware: DELL
Betriebssystem: MS Windows 2003
Datenbank: MS SQL
Anzahl Anwender: 23
Beratungspartner: Open Systems Consulting GmbH, www.osc-gmbh.de

Entscheidung für SAP

- Langfristige Investitionssicherheit
- Flexible Skalierbarkeit von SAP
- Kompetenz des SAP-Partners

automatisch mit den aktuellen Daten. Mehrfacheingaben entfallen und auch in anderer Hinsicht wird BerGaMont von Routinearbeiten entlastet. Materialbedarf und Liefertermine ermittelt das System beispielsweise automatisch und Versanddokumente werden einfach per Knopfdruck erzeugt. In den einzelnen Bereichen, schätzt Christian Onnen, resultiert daraus eine Zeitersparnis von bis zu 20 Prozent.

Lieferbereitschaft ist Wettbewerbsvorteil

Die Lieferbereitschaft von BerGaMont hat sich durch den SAP-Einsatz insbesondere im Massengeschäft entscheidend verbessert. »Seit der Einführung können wir mit weniger Aufwand etwa

doppelt so viele Fahrräder pro Woche ausliefern«, ist Christian Onnen zufrieden. Aufträge werden schneller bearbeitet und auch Anfragen von Kunden lassen sich aufgrund des funktionellen Datenmanagements sofort präzise beantworten. Durch diesen zuverlässigen Service punktet das Unternehmen bei seinen Abnehmern im Fachhandel. Im zunehmend globalen Bike-Markt kann man sich so vorteilhaft gegenüber preisaggressiven Mitbewerbern positionieren. Die enormen logistischen Anforderungen des zeitlich engen Saisonsgeschäftes bewältigen – dieses Ziel hat der Hamburger Bike-Anbieter effizient umgesetzt. Dass dies ohne SAP und Open Systems Consulting nicht möglich gewesen wäre, darüber ist man sich bei BerGaMont einig.