



## Internationaler Vertrieb mit SAP-Branchenlösung

Eventsponsor

**HASLERSTIFTUNG**

Sessionsponsoren



Sponsoren



Medienpartner

**Handelszeitung**

**netzwoche**

**UNTERNEHMERZEITUNG**

# SCOTT Sports SA: Produktbereiche



## ■ Fahrräder & Fahrradzubehör

- MTB / Road / Trekking / Kids

## ■ Wintersport

- Skis / Skistöcke / Skibrillen / Helme
- Schutzausrüstung

## ■ Motorsport

- Schutzbrillen / Zubehör / Sicherheit

## ■ Bekleidung

- Wintersport / Bike / Snowmobile / MC / Laufen
- Freizeit / Handschuhe / Taschen / Hats & Caps

## ■ Schuhe

- Laufschuhe / Bike Schuhe / Moto Cross Stiefel



# SCOTT Sports SA: Eckdaten



- **Gegründet : 1958**
- **Gesamtumsatz: EUR 200 Mio**
- **Hauptsitz: Givisiez (Kanton Fribourg)**
- **Mitarbeitende: Total 530 (Europa 400, USA 130)**
- **Hauptabsatzgebiete: Europa, USA, Asien**
- **Lieferungen: ca. 240'000 p.a. an rund 20'000 Kunden**



# Auslöser des Projekts

**Bei gleichem Personalbestand  
einen besseren Dienst am Kunden  
leisten, trotz ständiger  
Volumensteigerung**

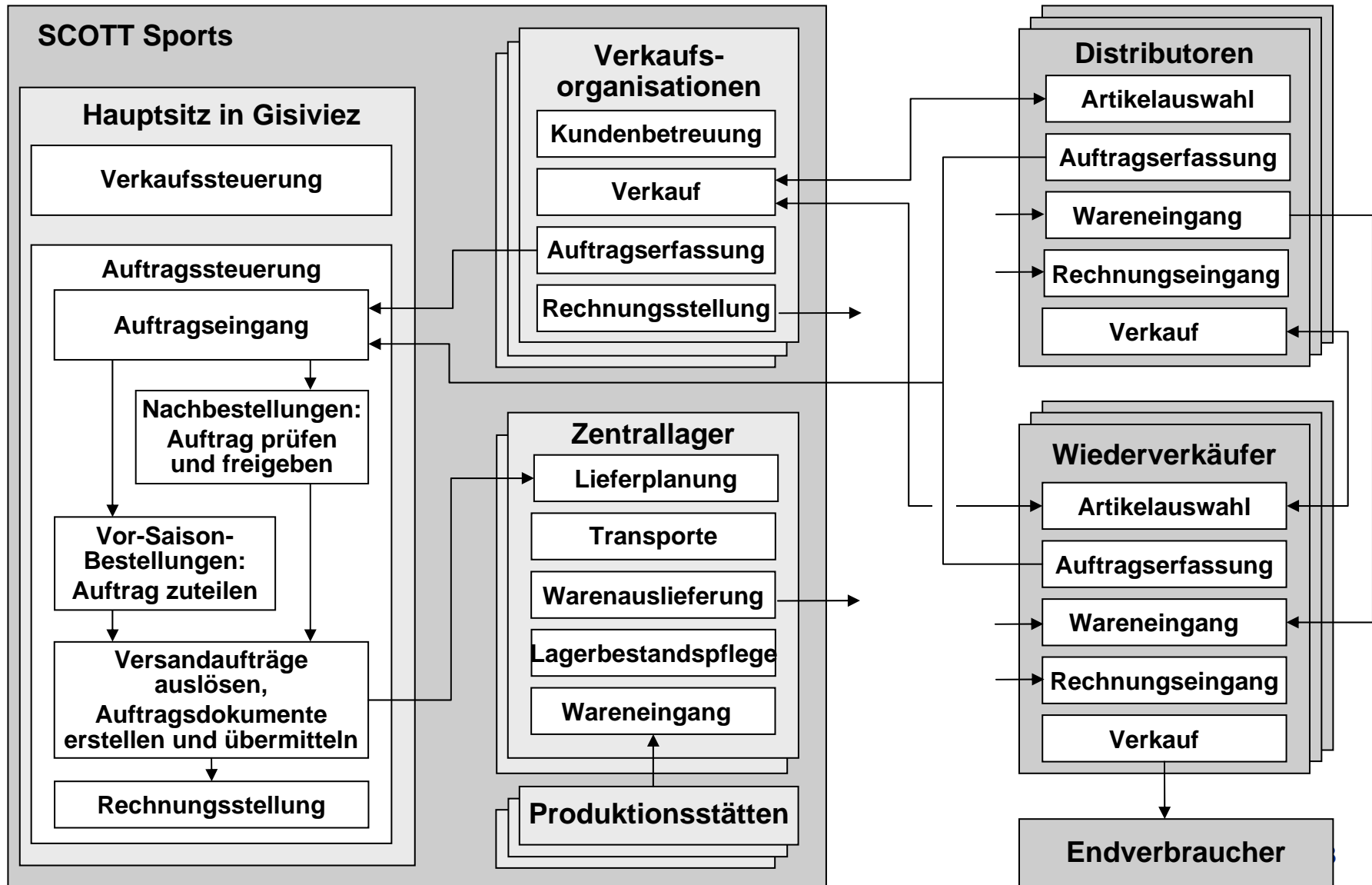
**Einsatz von Standardsoftware  
ist ein strategischer Entscheid**

- **SAP Lösungen seit 1996 im Einsatz**
- **Einführung von SAP AFS im Jahr 2005**

**Neue Anforderungen:**

- **7 x 24 stabiles System**
- **Entlastung der Customer Services**
- **Erhöhung der Leistung des Aussendienstes**
- **Integration mit SAP AFS**
- **Strategische Plattform für zukünftige Entwicklungen**

# Business Szenario



# Wichtige Prozesse und Funktionen der neuen Lösung (1/2)



- **Alle Gesellschaften arbeiten auf dem gleichen ERP-System,**
  - **Medienbrüche und Schnittstellen entfallen**
  - **Zentrale hat volle Transparenz über die Entwicklung im gesamten Konzern**
  - **Vertriebsgesellschaften betreuen ihre Kunden lokal, die Auftragssteuerung läuft aber zentral**
  - **Zentrale Auswertungen mit SAP Business Intelligence**
- **Transparenz in der Absatzkette durch Self Services:**  
**Alle Beteiligten in allen Ländern (Innendienst, Aussendienst und Kunden) haben heute einen rollengerechten Systemzugriff:**
  - **Vollständiges, aktuelles Sortiment**
  - **Individuelle Konditionen**
  - **Lagerbestände / Lieferfristen**
  - **Spezifische Informationen für den Aussendienst**

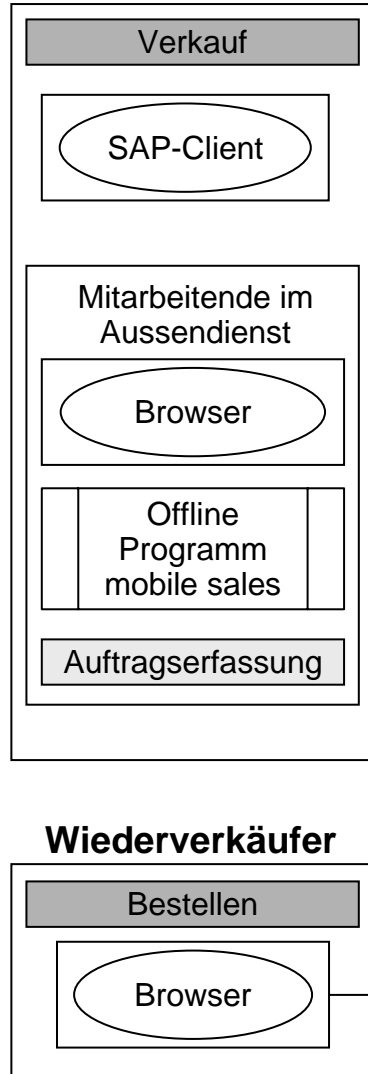
# Wichtige Prozesse und Funktionen der neuen Lösung (2/2)



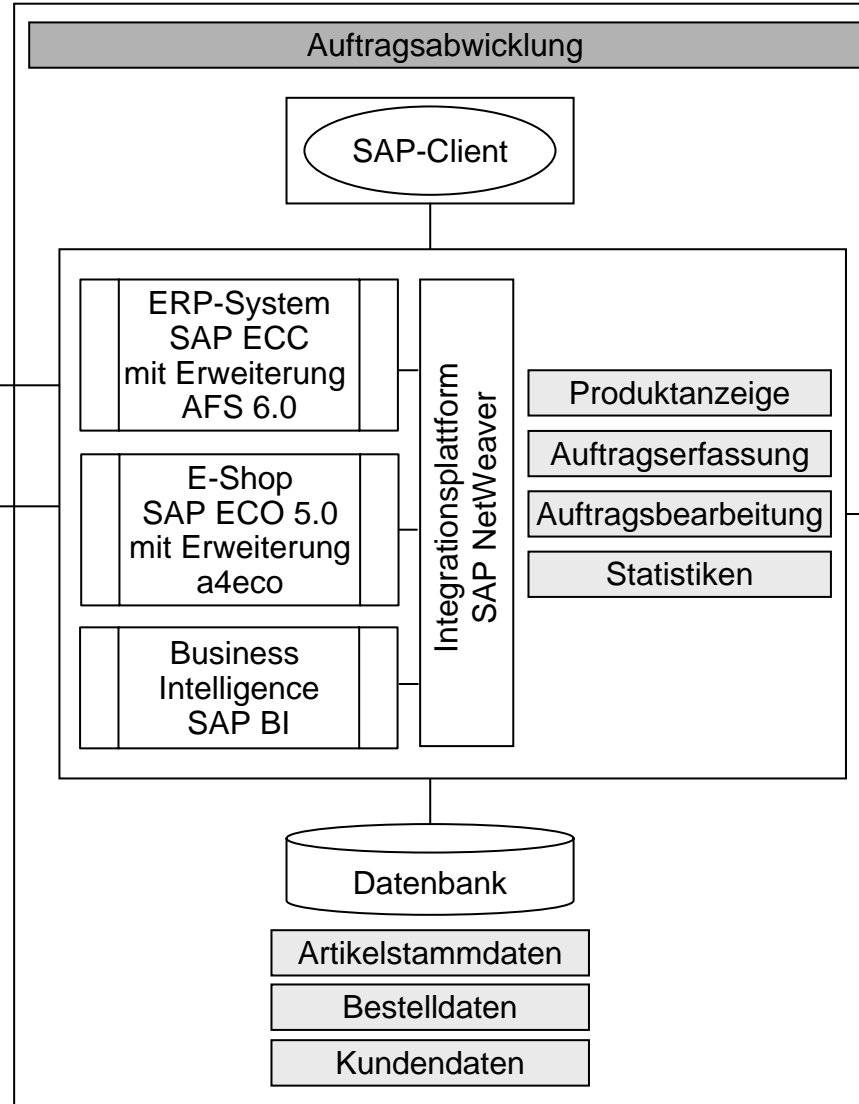
- **Basisbestellungen vor der Saison:**  
Bestellerübernahme direkt in das SAP-System, Erfassung
  - entweder online über die E-Commerce Lösung, oder
  - Mit integriertem Excel-Tool „Mobile Sales“
  - => Produktion viel früher planbar,
  - => Lieferung „zum richtigen“ Zeitpunkt (Wunschlieferdatum)
- **Nachbestellungen während der laufenden Saison:**  
Bestellübernahme direkt in das SAP-System, Erfassung
  - entweder online von den Kunden, oder
  - vom Customer Service entsprechend einer Telefon- oder Faxorder
  - => einfacher, schlanker und schneller Prozess für alle Beteiligten
  - => schnellere Lieferung, weniger Fehler
- **Weltweit kommen überall die gleichen Prozesse zum Einsatz**

# Anwendungslandschaft

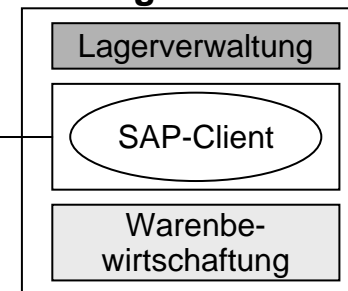
## Verkaufsorganisationen



## SCOTT Sports Hauptsitz in Gisvitz



## Lager in Belgien /USA



# Das Projekt



- **Start im Februar 2007, Dauer 14 Wochen (Phase 1)**
- **Geschäftspartner**
  - **SAP (Schweiz) AG**
  - **attune Germany GmbH als Implementierungspartner**
- **Vorgabe: Investition binnen drei Jahre zu amortisieren**
- **Roll-Out Step-by-Step**
  - **Start mit Light-Version und einzelnen Kunden in der Schweiz, Deutschland und USA (Phase 1)**
  - **Roll-Out abgeschlossen im Frühjahr 2008**
- **Drei Hauptaufgaben**
  - **Software Upgrade**
  - **Veränderung der Geschäftsprozesse**
  - **Optimierung**

# Bewirkte Veränderungen



- **Mitte 2008 gehen 55% der Aufträge online ein**
- **Verbesserungen für Kunden**
  - **Bessere Informationsversorgung**
  - **30% Zeitgewinn**
- **Verbesserungen für SCOTT Sports Vertriebsniederlassungen**
  - **Zeitersparnis für Aussendienstmitarbeiter über 30%**
  - **Zeitersparnis für Customer Services bis zu 15%**
  - **Kundenberater können etwas 25% bis 30% mehr Kundenbestellungen bearbeiten**
- **Planungsdaten stehen 30 bis 45 Tage früher zur Verfügung, so dass eine höhere Produktionsverfügbarkeit erreicht wird**

- **Zentralisierte Organisationsform auf der Basis von weltweit vernetzter Business Software**
- **Hardware und Software befinden sich zu 100 % in der Schweiz und alle SCOTT-Organisationen arbeiten auf diesem System**
- **Weltweit Einsatz der gleichen Prozesse für die Auftragsabwicklung**
- **Einsatz von branchenspezifischer Standardsoftware**

# Lessons Learned



- **Kunden sowie die Mitarbeitenden im Aussendienst und Kundendienst müssen sehr früh an Bord geholt werden**
- **Wenn das gleiche Tool für Vertreter und Kunden eingesetzt wird, erleichtert das die Einführung**
- **Es braucht mehr Zeit als man plant, nicht zuletzt wegen dem intensiven Informationsaustausch mit allen Beteiligten**
- **Für die kontinuierlichen Verbesserungen sollte genügend Kapazität eingeplant werden**
- **Es bewährt sich, von exotischen Lösungen abzusehen und auf Standards zu setzen**
- **Der Wettbewerbsvorteil darf sich nicht nur auf Produktinnovation beschränken, sondern muss auch die Kundenbeziehungen abdecken**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Gerne beantworten wir jetzt kurze Fragen,  
eine Diskussion erfolgt am Ende der Session.**

**Eventsponsor**

**HASLERSTIFTUNG**

**Sessionsponsoren**

 **ABACUS**  
business software

 **Opacc** True Business  
Automation

 **sage** Schweiz  
Suisse  
Svizzera

 **SAP**™

**Sponsoren**

 **attune**  
transforming the business of style

 **INEL-DATA AG**  
INFORMATION MANAGEMENT

 **kdmz**

 **ramco**

 **POLYNORM**  
THE SWISS BUSINESS SOLUTION

 **SWISS POST**

**Medienpartner**

**Handelszeitung**

**netzwoche**

**UNTERNEHMERZEITUNG**

# Podiumsdiskussion



- **Moderation: Prof. Ralf Wölfle, FHNW**
  
- **Fallstudie Freitag Lab AG**
  - **Firmenvertreter: Filippo Castagna, Head of Commercial**
  - **Expertin: Prof. Dr. Anke Dreiling, FHNW**
  
- **Fallstudie Scott Sports SA**
  - **Firmenvertreter: Olivier Richner, Vice-President of Operations**
  - **Expertin: Prof. Dr. Stella Gatzia Grivas, FHNW**

# Weiteres Programm



**12.00 Uhr    Networking Lunch**

**13.30 Uhr    Session 3**  
**Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen**

**Einführungsreferat**

Dr. Christiane Okonek, rbc Solutions AG

**kdmz (Büromaterial, Organisationsbedarf)**

Die vielfältigen Services werden um automatisch berechnete Erstattungen für die Optimierung der Kundenprozesse wie die Empfehlungen antragsgemäss ergänzt werden.

**buch.ch (Bücher und Medien)**

Web 2.0 ist ein viel diskutiertes Thema, weil erkannt wurde, dass die Kunden mit ihrem Wissen einem Shop weitergehende Services ermöglichen. Die Fallstudie zeigt eine Umsetzung mit virtuellen Bücherregalen.

**Level 1  
(diese Etage)**

**Session 4**  
**Anbieter und Kunden arbeiten mit einem IT-System**

**BDO-Visura / UFD AG (Buchführung)**

Bei dieser Lösung erfasst UFD seine Belege auf dem System seines Treuhänders BDO-Visura und hat Zugriff auf alle Daten, ohne eine eigene Software betreiben zu müssen.

**Swisspay (E-Geldtransfer)**

Bell hat ein System entwickelt, das an Swisspayroll ausgelagert ist und auf dessen System t...

**Level 2  
(oberer Stock)**

**Swiss Post E-Business Solutions / Cablecom**

**(elektronische Archivierung)**

Die gesetzeskonforme elektronische Archivierung ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Cablecom hat sie an Swiss Post E-Business Solutions ausgelagert und trotzdem jederzeit vollen Zugriff auf die Dokumente.

**15.40 Uhr    Podiumsdiskussion – Simsa Late Afternoon Talk**  
**«Neue Alternativen für Standardsoftware – für wen ist welche Business Software die beste?»**

Beat Bussmann, Opacc Software AG – Dr. Franz Josef Weiper, Ramco Systems Ltd.

Stephan Sieber, SAP (Deutschland) AG – Bruno von Rotz, Optaros Schweiz – Moderation: Prof. Ralf Wölfle, FHNW

**16.40 Uhr    Apéro**