



„Wir haben eine flexible Softwarelösung eingeführt, die es uns erlaubt, eine sehr große Anzahl von Daten effizient zu verwalten.“

Tanja Kayser, Geschäftsführerin, Chervó Trade Nord GmbH



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Chervó Trade Nord GmbH
- Design und Vertrieb von Golfbekleidung und -accessoires
- 12 Mitarbeiter
- www.chervo.de

Branche

- Konsumgüter, Bekleidung

Herausforderung

- Große Artikelvielfalt effizient verwalten

Implementierungspartner

- Versino AG
- www.versino.de

Lösung und Services

- SAP Business One

Implementierungs-Highlight

- Datentransfer von laufenden Aufträgen

Nutzen

- Zeitnahe Übersicht über Bestand und Disposition
- Zeitersparnis durch elektronische Lieferscheine und automatische Rücklieferscheine

IT-Infrastruktur

- Intel Pentium
- MS Windows XP Professional
- MS-SQL 2000

CHERVÓ TRADE NORD GmbH

Golfspieler wollen auf dem Grün nicht nur ihr Handicap verbessern, sondern dabei auch noch gut aussehen. Dafür sorgt die im bayerischen Ainring ansässige Chervó Trade Nord GmbH. Seit der Gründung im Jahr 1997 vertreibt das mittelständische Unternehmen modische und funktionelle Golfbekleidung und -accessoires. Das Sortiment erstreckt sich von Golfschuhen über Polo-Shirts bis hin zu Sonnenbrillen. Kurz: alles, was das Golferherz begehrt. Zu den zahlreichen Kunden von Chervó gehören Sportartikel-Händler wie Sportscheck und Kaufhof ebenso wie Golfhouse, Europas größter Versandhandel für den Golfsport. Dabei profitiert Chervó von der steigenden Beliebtheit des Rasensports: Seit der Gründung hat das Unternehmen seinen Umsatz vervielfacht.

„Bei SAP steckt Power dahinter“

Mit dem Wachstum stiegen auch die Anforderungen an die IT-Landschaft. Denn: Das zuvor eingesetzte und angepasste Programm konnte das wachsende Datenvolumen nicht mehr verarbeiten. „Alle unsere Artikel gibt es in mehreren Farben und Größen. Wir waren deshalb auf der Suche nach einer IT-Lösung, mit der sich eine große Anzahl von Daten flexibel verwalten lässt“, erinnert sich Tanja Kayser, Geschäftsführerin von Chervó. Fündig wurde sie auf einem Golfturnier: dem Deutsche Bank – SAP Open in St. Leon Rot. Nachdem sie sich ausgiebig über die Funktionalitäten von SAP® Business One informiert hatte, war die Entscheidung für die Mittelstandslösung eine Sache von wenigen Tagen. „Bei SAP steckt Power dahinter“, erklärt Tanja Kayser. „Viele bekannte Unternehmen arbeiten erfolgreich mit SAP-Lösungen. Wir waren uns daher sicher, dass wir mit SAP Business One auf eine zukunftsfähige Lösung setzen.“ Besonderen Wert legt die Geschäftsführerin auf räumliche Nähe – sowohl bei der Einführung als auch beim Support.

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

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

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

Deshalb vermittelte ihr SAP den Kontakt zur Versino AG mit Sitz im bayerischen Altötting. Der SAP Business Partner hat sich auf ERP-Lösungen für kleinere und mittlere Unternehmen spezialisiert, die alle Geschäftsabläufe abdecken. Die Zusammenarbeit mit Versino hat sich für Chervó gelohnt. „Wir konnten bei der Einführung von SAP Business One im zeitlichen und finanziellen Rahmen bleiben“, resümiert Tanja Kayser. „Das ist vor allem der hervorragenden Servicequalität von Versino zu verdanken.“

Mehr Flexibilität mit dem Variantengenerator

Nachdem der SAP-Partner zusammen mit Chervó die Kundenanforderungen ermittelt hatte, stand man vor der ersten Herausforderung: die Datenübernahme vom alten System in SAP Business One. Denn: Die laufenden Aufträge wurden noch in das Altsystem eingepflegt, die Auslieferung sollte jedoch bereits über die SAP-Lösung gesteuert werden. Dank minutiöser Planung verlief der Datentransfer ohne Probleme, so dass jeder Kunde seine Bestellungen gewohnt schnell in Empfang nehmen konnte. Die zweite Herausforderung war, die Artikelvielfalt mit zahlreichen Varianten bezüglich Farben und Größen effizient zu verwalten. Um den spezifischen Anforderungen der Textilbranche gerecht zu werden, entschied sich der Mittelständler, zusätzlich den Variantenkonfigurator – ein Zusatzmodul der Straton IT Consulting AG – zu implementieren. Die Verwaltung der verschiedenen Farben und Größen gestaltet sich durch seinen Einsatz wesentlich einfacher: Bereits zum Zeitpunkt der Auftragsfassung wird ein so genannter Master-Artikel generiert, der von dem betreffenden Produkt die entsprechende Größe und Farbe zusammenstellt. Die Artikelvarianten und Mengen werden anschließend automatisch in Belegpositionen umgewandelt. Informationen über Bestand und Disposition sind so auf einen Blick ersichtlich. Dank dieser Transparenz haben die Mitarbeiter wesentlich mehr Zeit für ihre Kernaufgaben.

Elektronischer Rücklieferschein vermeidet Stornierungen

Für Einsparungen auf anderem Gebiet sorgt die Möglichkeit, Daten elektronisch auszutauschen. Aufgrund der erfassten Kundenaufträge kann das SAP-System z. B. mittels einer zu programmierten Anpassung automatisch eine Bestellung an den Lieferanten erzeugen und an ihn abschicken. Wenn dieser die Auftragsbestätigung erstellt hat, wird sie wieder ins System eingespielt. So lässt sich jederzeit erkennen, welche Bestellvorgänge offen sind. Besonders wichtig für Chervó ist dabei der so genannte elektronische Rücklieferschein. „Wenn unsere Lagermitarbeiter feststellen, dass der Lieferant nicht blaue, sondern schwarze Hosen geliefert hat, wird automatisch ein elektronischer Rücklieferschein generiert. Der Auftrag ist somit wieder offen und steht zur erneuten Bearbeitung zur Verfügung. Komplizierte Stornierungsvorgänge entfallen dadurch und wir können schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren“, fasst Tanja Kayser die Vorteile zusammen.

Künftig auch in eigenen Shops verkaufen

Nach den positiven Erfahrungen mit SAP-Lösungen beabsichtigt Chervó seine Infrastruktur noch weiter auszubauen. Das Unternehmen will künftig nicht nur als Distributor auftreten, sondern Golfbekleidung und -zubehör auch in eigenen Shops verkaufen. Diese sollen von Anfang an in das IT-System integriert werden, so dass die Geschäftsprozesse durchgängig ablaufen – von der Produktion über das Lager und den Vertrieb bis hin zum Verkauf in den Shops. „Wir versprechen uns große Vorteile davon, die geplanten Filialen zu integrieren. SAP hilft uns dabei, weiter zu expandieren“, so Tanja Kayser.