

SAP Kundehistorie Engros – Sports- og fritidssko



"Vi anbefaler gerne SAP til andre. Også, selvom mange har den fejlagtige opfattelse, at SAP kun er til store koncerner. SAP Business One passer helt fint til en mindre virksomhed som os"

Ulrik Schultz, Chief Operating Officer, Bonvita

OVERBLIK

Firma

- Navn: Bonvita ApS
- Beliggenhed: København Ø
- Branche: Engros
- Produkter og serviceydelser: Distribuerer mærkevarer inden for sport og fritid
- Omsætning: + 100 mio. DKK
- Medarbejdere: 30
- Hjemmeside: www.bonvita.dk
- Forhandler: Boyum IT

Udfordringer og muligheder

- Hård konkurrence stiller store krav til leveringshastighed, stram økonomistyring og sælgerens data om lager status

Mål

- System skal vokse med Bonvita
- Bedre gennemsigtighed i forretningsprocesserne
- Effektivisere salgsarbejdet

Løsning

SAP Business One

Implementering

- Implementering i 2 faser i 2005 og 2006 pga. personaleskift hos Bonvita

Hvorfor SAP

- SAP Business One er nemt og hurtigt at arbejde med og giver de ansatte en række nye praktiske funktioner i forbindelse med bl.a. lager- og kundestyring
- Vokser Bonvita ud af sin SAP Business One løsning kan der nemt migreres over til andre SAP løsninger til f.eks. mellemstore virksomheder

Fordele

- Gennemsigtighed i forretningsprocesserne
- Bedre beslutningsgrundlag for ledelsen
- Tilfredse medarbejdere
- Hurtigere reaktion på kundeønsker
- Bedre styr på lagerbeholdning
- Kunden får ordre hurtigt og effektivt da sælger kan se lagerstatus på egen bærbar pc

Eksisterende IT-løsning

- Helios

3.-parts integration

- Database: MS SQL
- Hardware: IBM
- Operativ system: Windows

SAP BUSINESS ONE HAR GJORT FORRETNINGEN MERE TRANSPARENT

Hos engrosfirmaet Bonvita i København blev implementeringen af SAP Business One opdelt i to faser. Det gav en bedre indkøring af det nye system i virksomheden, der nu kan reagere meget hurtigere på kundeønsker. Samtidig er der kommet bedre styr på lagerbeholdningen

Når en mindre skandinavisk leverandør af sports- og fritidssko skal hamle op med giganter som Nike, Adidas, Puma eller Ecco, kræver det mere end branchekendskab, store marketingmuskler og gode priser.

Leveringshastighed, stram økonomistyring og salgsmedarbejdere, der hele tiden har fod på, hvad der er på lager, er næsten lige så vigtige.

Det var en af de erkendelser, som den danske distributionsvirksomhed Bonvita gjorde, før man besluttede sig for at investere i et nyt lille ERP-system til virksomheden:

Det fremtidige system skulle kunne vokse med Bonvita. Det skulle give bedre gennemsigtighed i forretningsprocesserne. Det skulle effektivisere salgsarbejdet – og så skulle det leve op til de særlige krav, som skotøjsbranchen stiller.

"Vi arbejdede igennem flere år med et økonomisystem, der oprindeligt stammer fra bilbranchen. Efterhåndensom salget tog til blev det sværere og sværere at honorere vores krav til et it-system. Vi kunne se, at vi manglede noget fremadrettet. Og jo længere tid der gik, desto mere kunne vi se, at det gamle system slet ikke kunne opfylde vores krav. F.eks. havde vi svært ved at se,

om vores arbejdsprocesser var effektive nok,” forklarer Ulrik Schultz, der er Chief Operating Officer (COO) for Bonvita.

I løbet af 2005 gik Bonvita så i gang med at kigge på nyt virksomhedssystem. En ekstern ekspert blev hyret til at udforme kravspecifikationerne, og valget faldt hurtigt på SAP Business One.

”Vi anbefaler gerne SAP til andre. Også, selvom mange har den fejlagtige opfattelse, at SAP kun er til store koncerner. SAP Business One passer helt fint til en mindre virksomhed som os,” siger Ulrik Schultz.

Bedre styr på forretningen

Bonvita indledte implementeringen af SAP i sommeren 2005, hvorefter løsningen kørte i sin grundlæggende form i omkring et år. Fra 1. juli 2006 kom fase to, hvor den færdige løsning kom plads.

At implementeringen varede så lang tid, er ikke SAPs skyld. Årsagen er bl.a. personaleskift hos Bonvita. Ulrik Schultz ser dog ikke den lange indløbsfase som en ulempe. Tværtimod har Bonvita fået indført et helt nyt virksomhedssystem på en meget smidig facon.

”I betragtning af, hvor stor en forandring et nyt virksomhedssystem betyder for en organisation, er det hele gået fantastisk nemt,” konstaterer han.

Én erfaring, som ikke var ventet fra begyndelsen, vil Bonvitas direktør gerne videregive til andre mindre virksomheder med planer om at købe nyt forretningssystem:

”Vi anbefaler gerne SAP til andre. Også, selvom mange har den fejlagtige opfattelse, at SAP kun er til store koncerner. SAP Business One passer helt fint til en mindre virksomhed som os.”

Ulrik Schultz

”Vi har ansat en it-person til at køre vores SAP Business One. Det har været guld værd for os i forbindelse med både drift, support af brugerne og udvikling af nye funktioner,” siger han.

SAP Business One videreudvikles

Ulrik Schultz er tilfreds med sin SAP Business One installation. Først og fremmest fordi den har givet langt større gennemsigtighed i forretningsprocesserne. Dermed har ledelsen også fået bedre beslutningsgrundlag, end det var muligt i det gamle system.

Bonvitas medarbejdere er meget glade for SAP Business One, der er nemt og hurtigt at arbejde med, samtidig med at det giver de ansatte en række nye praktiske funktioner i forbindelse med bl.a. lager- og kundestyring.

”Vi har salgskonsulenter kørende ude hos kunderne, og de har fået stor glæde af SAP Business One. Nu kan de fra deres egen bærbare pc holde øje med, om varerne er på lager – og kunden kan få sin ordre hurtigt og effektivt,” fortæller Ulrik Schultz,

SAP Business One står dog ikke stille hos Bonvita. Sammen med sin SAP-leverandør, Boyum IT, er Bonvita nemlig ved at vurdere, på hvilke punkter det eksisterede system skal udvides i den kommende tid. Bl.a. regner virksomheden med at indføre stregkodestyring på sit lager.

Mode på gadeniveau

Bonvita blev stiftet i midten 1980'erne. Dengang, det stadig var lidt eksotisk at importere mode og livsstilsvarer fra USA. Medmindre der var tale om verdenskendte navne som Levis eller Coca-Cola.

Visionære Bonvita fik dog hurtigt godt fat i markedet, fordi man havde fundet spændende produkter, som danskerne kunne li'. I dag er virksomheden, der har hovedsæde i Københavns Frihavn, vokset til 30 medarbejdere, moderne lagerfaciliteter på 13.600 kvm og en omsætning på mere end 100 mio. kroner.

Bonvita satser på seks varemærker, som man distribuerer til sportskæder samt uafhængige forretninger inden for modetøj, sko, fritid og street wear. Firmaets bestsellere er mærkerne VANS og Merrell.

Danmark og Norge står hver for omkring 40 pct. af Bonvitas omsætning i Norden. De resterende 20 pct. hentes på det svenske marked.