



SEIDENSTICKER GmbH

LÖSUNG MIT PASSENDER KRAGENWEITE

Unternehmen

- Name: Seidensticker GmbH
- Standort: Bielefeld
- Branche: Textilbranche
- Produkte und Leistungen: Design, Herstellung und Vertrieb von Hemden und Blusen
- Mitarbeiter: 1.800
- Website: www.seidensticker.com
- Partner: biss consulting GmbH
- SAP-Lösung: SAP BusinessObjects

Herausforderungen

- Zuverlässige Kennzahlen für Vertriebscontrolling bereitstellen
- Neuen Retail-Geschäftszweig abbilden
- Daten aus vorgelagerter ERP-Lösung in differenzierten Bericht umwandeln

Entscheidung für SAP BusinessObjects

- Stabile und schnelle Lösung bei großem Kennzahlenvolumen
- Effektive Verknüpfung von Daten aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen
- Umfangreiche Möglichkeiten bei der Datenauswertung und -filterung

„Unser komplexes Reporting besteht aus mehr als hundert Zahlendimensionen. Mit der Anwendung können wir alle Kennzahlen ideal auswerten und unser Business vernünftig steuern.“

Sebastian Linneweber, IT-Leiter, Seidensticker GmbH

Die Herausforderung

Seidensticker gilt als bekannteste Hemdenmarke Deutschlands, ist in Europa führend und weltweit unter den Top 3. Anfang 2010 hat das Unternehmen seine Aktivitäten vom Großhandel auf den Einzelhandel ausgeweitet – und eröffnete europaweit eigene Geschäfte. Dafür benötigte es eine Lösung, die sämtliche Daten aller Shops zentral aufbereiten kann.

Die Lösung

Im klassischen Vertrieb und in der Lagerhaltung arbeitet der Hemdenhersteller bereits mit einer SAP®-BusinessObjects™-Lösung. Für IT-Leiter Sebastian Linneweber lag es daher nahe, die Software auch für den Retail-Bereich einzuführen. In den Seidensticker-Shops registriert ein ERP-Warenwirtschaftssystem beim Kundeneinkauf jedes Produktdetail via Barcode-Scan. Die Daten gelangen über die zentrale ERP-Schnittstelle in Bielefeld zur nachgelagerten SAP-BusinessObjects-Software, werden dort systematisiert und als täglicher E-Mail-Report versendet. Anwender können nun die Umsätze von Filialen vergleichen, den Abverkauf einer Designlinie prüfen und ihr Umsatzvolumen präzise analysieren. „Das System wurde uns auf den Leib geschneidert“, freut sich Linneweber. „Durch die nahtlose Verbindung unserer IT-Landschaft können wir unser Retail-Geschäft überwachen und aussagekräftige Berichte erstellen.“

Unser Partner in diesem Projekt

biss
consulting

seidensticker
textilkontor

www.sap.de