



KARL VÖGELE AG

AUSSAGEKRÄFTIGE DATEN SIND BASIS FÜR STRATEGISCHE ENTSCHEIDE

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: Karl Vögele AG
- Standort: 8730 Uznach
- Branche: Schuhhandel
- Produkte und Services: Attraktive und vielfältige Schuhmode mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis
- Angestellte: ca. 2.700
- Internetadresse: www.voegele-shoes.com

Herausforderungen

- Einführung einer zentralen, leicht handhabbaren und zukunftsfähigen Business-Intelligence-Lösung
- Schnelle und aussagekräftige Auswertung von Datenmaterial, um eine Basis für strategische Entscheide zu schaffen

Implementierungspartner

- plus-IT AG
8400 Winterthur
+41 (0) 52 269 04 04
www.plus-it.ch

SAP-Lösungen und -Services

- SAP BusinessObjects Edge mit Data Integration

Implementierungs-Highlights

- Optimaler Wissenstransfer von Anwender und IT-Partner führte zu erfolgreicher Umsetzung des Projekts
- IT-Partner bietet auch über Einführung hinaus raschen Support

Nutzen

- Strategische Entscheide sind auf Basis der Auswertungen besser möglich
- Aussagekräftige und aktuelle Daten liegen auf Knopfdruck vor und können dem gesamten Unternehmen zur Verfügung gestellt werden
- Standardisierte Reports sorgen für mehr Klarheit und eine höhere Verbindlichkeit

Systemumgebung

- Hardware: HP ProLiant-Server
- Betriebssystem: Microsoft Windows Server 2003
- Datenbank: Microsoft SQL Server 2005

„Die verbesserte Datenqualität und die höhere Transparenz bringen enorme Vorteile mit sich. So stellen wir heute wesentlich schneller fest, welche Modelle in welchen Filialen in welcher Anzahl verkauft werden und können entsprechend reagieren. Auf diese Weise erhöhen wir stetig unseren Umsatz und verbessern unseren Deckungsbeitrag.“

Maurus Steinauer, Controller,
Karl Vögele AG

Die Karl Vögele AG analysiert mit SAP® BusinessObjects™ Edge mit Data Integration ihre Geschäftsdaten und macht ihren Schuhhandel so profitabler.

Ihren Kunden attraktive Schuhmode mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten – das ist der Anspruch der Karl Vögele AG aus Uznach am Zürichsee. Den Grundstein legte Karl Vögele 1922 mit seiner Schuhmacherei. Heute konzentriert sich das Familienunternehmen ganz auf den Handel. Mit den insgesamt über 400 Filialen der drei Linien „Vögele-Shoes“, „MAX Shoes“ und „Bingo Schuh-Discount“ ist der Detailhändler in der Schweiz, in Österreich und in Slowenien vertreten. Hinzu kommt das Versandgeschäft.

Zukunftsfähige BI-Lösung war gefragt
„Eine wesentliche Herausforderung bei dieser Vielfalt von Produkten und Vertriebskanälen besteht darin, die enorme Datenmenge in den Griff zu bekommen und sinnvoll auszuwerten. Denn aussagekräftige Informationen sind die Basis für strategische Entschiede“, so Maurus Steinauer, Controller bei der Karl Vögele AG. Das Familienunternehmen setzte bereits seit 2001 auf eine Business-Intelligence-(BI)-Lösung. Diese war aber kaum noch zu warten und konnte zudem nur von wenigen Mitarbeitern gepflegt werden. Daher entschied man sich, eine zukunftsfähige BI-Standardlösung einzuführen.

Nachdem zwei verschiedene Angebote geprüft worden waren, fiel die Wahl schliesslich auf SAP BusinessObjects

Edge mit Data Integration. „Überzeugt hat uns, dass die Lösung alle unsere Anforderungen erfüllt und zudem für die Anwender im Unternehmen leicht zu bedienen ist“, so Maurus Steinauer. Es folgten die Implementierung der Software und der Aufbau der Datenbank.

Schnell vorangekommen mit plus-IT AG
Als Einführungspartner entschied sich die Karl Vögele AG für die plus-IT AG. Maurus Steinauer: „Geleitet hat uns beim Partnerentscheid das Bauchgefühl und das hat uns nicht getäuscht. Mit plus-IT sind wir schnell und unkompliziert vorangekommen. Ausserdem haben sich unser Business-Wissen und das Data-Integration-Know-how der Berater optimal ergänzt.“ Gemeinsam wurden vor allem die technischen Voraussetzungen für den Datentransfer vom ERP-System in die neue BI-Lösung optimiert.

Aussagekräftige Daten zu jeder Zeit
Seit Juni 2009 ist die BI-Lösung nun im vollen Umfang im Einsatz und liefert aussagekräftige Daten zur gesamten Wertschöpfungskette – vom Einkauf bis zum Vertrieb. So werden täglich automatisiert Reports zum Umsatz erstellt und per E-Mail an die Geschäftsführung weitergeleitet. Maurus Steinauer: „Die verbesserte Datenqualität und die höhere Transparenz bringen enorme Vorteile mit sich. So stellen wir heute wesentlich schneller fest, welche Modelle in welchen Filialen in welcher Anzahl verkauft werden und können entsprechend reagieren – zum Beispiel können wir sehr schnell die optimalen Kollektionen für unsere Kunden in den verschiedenen Filialen anbieten. Auf diese Weise erhöhen wir stetig unseren Umsatz und verbessern unseren Deckungsbeitrag.“

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00 / 5 34 34 24*
F 08 00 / 5 34 34 20*
E info.germany@sap.com

www.sap.de

* gebührenfrei in Deutschland

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
CH-8105 Regensdorf
T +41/0/58 871 61 11
F +41/0/58 871 61 12

www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
A-1021 Wien
T +43/8 00/008 007
F +43/8 00/008 006

www.mittelstand.at



Bildquelle: Karl Vögele AG
Urheberrechtlich geschützt. Alle Vervielfältigungsrechte vorbehalten.

50 097 436 (09/10)

© 2009 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S. A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschliesslich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.