

Victor Europe GmbH
Hier gibt es nur Gewinner!

AA
 ANDERS ANTONSEN



Website:
www.victor-europe.com

Produkte:
 Indoor-Sportartikel für
 Badminton, Squash und
 Tennis

Hauptsitz:
 Marie-Curie-Allee 4
 25358 Horst

Mitarbeiter:
 30

Anzahl User:
 28

Kunde seit:
 2018

SOG Produkte:



ERP



WMS



E-Shop

Entscheidung für SOG



Ganzheitlicher Ansatz für Handelssoftware-Lösungen



Umfassende Branchenexpertise im Handelssektor



Reibungslos funktionierender Multi-Channel-Vertrieb

VICTOR ist einer der führenden Hersteller von Sportartikeln für den Indoor-Bereich. Dazu zählen Sportarten wie Badminton, Squash und Tennis. Gegründet wurde das Unternehmen 1968 in der taiwanischen Hauptstadt Taipeh. In Verlauf der Jahrzehnte gelang es uns, VICTOR als globale Marke zu etablieren. Inzwischen ist VICTOR weltweit in rund 100 Ländern vertreten. Mit Spitzenspielerinnen und -spielern schrieb das Unternehmen Sportgeschichte: So vertrauen Größen wie Tai Tzu Ying und Anders Antonsen aus dem Badminton sport auf die hohe Qualität von VICTOR-Produkten. Für unser Unternehmen, das 1978 auch nach Deutschland kam, stellt dies eine stetige Herausforderung an den Innovationsgeist seiner Marke dar. Diese zeichnet sich durch absolute Zuverlässigkeit aus und fühlt sich entsprechend den höchsten Qualitätsstandards verpflichtet.

Wir stellen nicht nur hohe Ansprüche an die eigenen Produkte, sondern auch an die internen Abläufe mit dem Ziel einer stets fehlerfreien Produktkommunikation. Das setzt voraus, dass sämtliche Prozesse im Unternehmen ständig überprüft und an aktuelle Erfordernisse angepasst werden müssen. Nur so lässt sich unserer Auffassung nach sicherstellen, dass die Produktkommunikation fehlerfrei abläuft und der Vertrieb inklusive des Online-Vertriebs reibungslos funktioniert. Im Jahr 2018 beauftragten wir die SOG Business-Software GmbH mit der Umstellung unseres Systems. Durch eine perfekte Zusammenarbeit der Teams aus beiden Unternehmen konnten rasche Fortschritte erzielt und die Umstellung im Mai 2019 schließlich abgeschlossen werden.

Zum Einsatz kommen bei VICTOR folgende SOG Produkte: Für die Warenwirtschaft das SOG ERP Textilhandel, für die Lagerverwaltung die SOG WMS Lagersoftware und der SOG E-Shop für den Onlineverkauf. Viele der Anforderungen ließen sich bereits durch den Einsatz von Standardmodulen realisieren. Dort, wo das nicht möglich war, erfolgten spezielle Entwicklungen, die standardisierte Abläufe an unsere spezifischen Anforderungen anpassen. Im Folgenden möchten wir anhand einiger Beispiele aufzeigen, wie diese Probleme bei VICTOR durch Softwareanpassungen gelöst werden konnten.

Projekt Highlights



SOG ERP Textilhandel und Variantenartikel



Individualisierte Belege



Aktionen und Bestpreis-Prinzip



Reporting an die Zentrale in Asien



„Wir haben festgestellt, dass unsere individuellen Anforderungen zu unserer vollsten Zufriedenheit implementiert wurden.“

Andreas Sievers/Geschäftsführer/Victor Europe GmbH



SOG ERP Textilhandel und Variantenartikel

Unsere Sortimente aus Kleidung und Schuhen sind grundsätzlich in unterschiedlichen Größen und Farben erhältlich. Ähnliches gilt für Sportartikel, die es in diversen Ausführungen gibt, wie etwa Härtegrade bei Bällen und Griffstärken bei Schlägern. Einen neuen Artikel anzulegen, ist mit erheblichem Aufwand verbunden, weil der Artikel in sämtlichen Varianten erfasst werden muss. Auch in der Erfassung von Aufträgen muss die spezielle Variante des Artikels exakt beschrieben werden. Das SOG ERP-Modul „Varianten-Artikel“ ermöglicht uns jedoch, Varianten eines Basisartikels mithilfe einer Erfassungsmatrix-Maske automatisch zu generieren. Zudem können die einzelnen Auftragspositionen automatisch im Hintergrund erzeugt werden. Das schließt die Ermittlung von Preisen, Provisionen und Terminen mit ein. Für uns bedeutet das nicht nur eine spürbare Arbeiterleichterung im Tagesgeschäft, sondern auch eine enorme Zeit- und Kostenersparnis.



Aktionen und Bestpreis-Prinzip

Im SOG ERP Textilhandel haben wir die Möglichkeit, Artikelsonderpreise in eigenen Preislisten zu pflegen. Das ist praktisch, um etwa auf Messen oder bei Abverkäufen Artikel zu Sonderpreisen anzubieten. Zudem können hier auch spezielle Kundengruppen und Gültigkeitszeiträume berücksichtigt werden. Für uns war wichtig, dass unseren Kunden stets der beste Preis garantiert bleibt. Wenn beispielsweise mit dem Kunden individuelle Sonderpreise vereinbar wurden, die besser sind als ein Aktionspreis, so bleiben diese erhalten. Das Bestpreis-Prinzip, also unserem Kunden den Artikel stets zum besten Preis anzubieten, ist ein elementarer Bestandteil unserer Vertriebsphilosophie. Im SOG ERP können wir das schon mit Standardroutinen umsetzen bis hin zur kundenspezifischen Anzeige der ermittelten Preise 1:1 im Shop.



Individualisierte Belege

Um die Vielfalt unserer Produkte hervorzuheben, legen wir größten Wert auf ein individuelles Design in der externen Unternehmenskommunikation. Deshalb sind Formulare „von der Stange“ in unseren Augen nicht nutzbar. Zwar gibt es bei der SOG-Software inhaltlich vollständige und gebrauchsfertige Basislayouts, diese lassen sich mithilfe des Reportdesignprogramms jedoch individuell an unsere Bedürfnisse anpassen. Dieser Punkt war für uns sehr wichtig. Unsere Mitarbeiter wurden bestens durch das Team der SOG-Entwicklungsabteilung im Umgang mit dem Reportdesigner geschult und konnten schon nach kurzer Zeit diese Anpassungen selbstständig vornehmen. Genauso hatten wir uns das vorgestellt.



Reporting an die Zentrale in Asien

Zur internen Konsolidierung der statistischen Daten benötigt unsere Unternehmenszentrale in Asien ein eigenes Reporting. Dank des Microsoft SQL Server Analysis Service (SSAS) und des SOG Statistiktools „Cube“ lassen sich die relevanten Daten exakt so aufbereiten und übermitteln, wie es von der Konzernzentrale gewünscht wird.

Eine weitere Anforderung war die Notwendigkeit, sämtliche vorhandenen Daten nach der Umstellung zu konvertieren. Dank der variablen Definitionsmöglichkeiten im SOG ERP konnten wir dies problemlos umsetzen. Das SOG ERP-System kombinieren wir mit dem SOG WMS (Lagerverwaltungssystem), der SGS-Versandlogistik und dem SOG E-Shop. Darüber hinaus betreiben wir unseren ersten B2B-E-Shop in Deutschland und bieten damit den Großhändlern den Service einer transparenten Echtzeitdatenabfrage.

Ebenfalls gelang es uns ohne große Probleme, unser System an DATEV anzubinden und die erforderliche Integration vorzunehmen. Alles in allem hat sich aus der Zusammenarbeit mit SOG aus unserer Sicht nicht nur ein fruchtbares Co-Working, sondern sportlich gesprochen ein echtes Teamplay entwickelt. Und mal ehrlich: Ein Spiel, das man dank herausragender Produkte und engagiertem Einsatz gar nicht verlieren kann, muss ja einfach Spaß machen!



„Ein so hohes und individuelles Servicelevel wie bei der SOG habe ich selten erlebt.“

Christian Pilarczyk/Projektleitung/Victor Europe GmbH

SOG Business-Software GmbH

Hans-Henny-Jahnn-Weg 35
22085 Hamburg
+49 40 73433-190
vertrieb@sog.de
www.sog.de