

## Erfolgreich im Spitzenfeld – Sport Böckmann GmbH

ALPHAPLAN an 30 Arbeitsplätzen im Einsatz für den Sport



Der heutige Firmen-Hauptsitz in Holdorf wurde 1995 errichtet und stetig ausgebaut. (Foto: Sport Böckmann)

Das Gefühl der Zusammengehörigkeit ist sowohl für den Mannschaftssport als auch für die Vereine unverzichtbar. Mit einheitlicher Vereinsbekleidung wird dieses Gefühl nach außen getragen – und dafür sorgt beispielsweise das Traditionsunternehmen Sport Böckmann. Das Familienunternehmen zählt nach eigenen Aussagen zu den fünf größten Vereinsausstattern deutschlandweit. Seit über 80 Jahren lebt Sport Böckmann die Leidenschaft für den Sport und beliefert Vereine, Schulen und Betriebe mit Sportbekleidung und Sportausrüstung.

### Von der Geflügelzucht in die Welt des Sports

Diese Leidenschaft nahm 1928 ihren Anfang, als Josef Böckmann, Sohn eines Geflügelzüchters, einen völlig neuen Weg einschlug und neben dem elterlichen Familienhaus ein Geschäft für Textilien, Wäsche und Stoffe aller Art eröffnete. „In den Zeiten nach dem Krieg hatte jede Familie auf dem Land eine kleine Zucht, einen Stall oder, wie mein Opa, ein Textilgeschäft. Es wurde beruflich oft zweigleisig gefahren. Die Geflügelzucht hat sich nicht mehr rentiert und daher hat mein Opa sich entschlossen, auf Textilien zu setzen“, zeichnet Ralf Böckmann die Anfänge des Familienunternehmens nach, dessen Geschäftsführer er seit 1995 ist. Josef Böckmanns Sohn und direkter Nachfolger, Hans Böckmann, spezialisierte sich 1963 auf die Herstellung und den Verkauf von Sportartikeln und Vereinsbekleidung. Der „normale“ textile Bereich wurde aufgegeben. „Mein Vater war selbst Sportler und nutzte seine guten Kontakte zu den Sportvereinen“, erklärt Ralf Böckmann. Fortan gehörten Fußballtrikots und Fußballzubehör zum Kerngeschäft des Unternehmens, und sogar Fußball-Größen

wie Fritz Walter und Uwe Seeler besuchten das Geschäft.

### Aufstieg dank Wende

Der Aufstieg kam mit der deutschen Wiedervereinigung, als in den neuen Bundesländern großer Bedarf an moderner Sportbekleidung herrschte. Rasch wurde die Nachfrage mit Importen von Sporttextilien und Abzeichen aus Fernost gestillt. Derzeit umfaßt das Sortiment aus Bekleidung, Sportausrüstung, Ehrenpreisen, Trainingshilfen und Geräten über 75 000 Artikel. Über 30 000 Vereine hat Sport Böckmann ausgestattet. Neben Markenartikeln vertreibt Sport Böckmann auch eigene Kollektionen. Eine eigene Näherei und Veredelungswerkstätte gehören zum Unternehmen. Neben Druck- und Gravur-Service wird auch die Lagerhaltung angeboten. Das heutige Gelände mit Hauptsitz und Lager in Holdorf wurde 1995 errichtet und stetig erweitert, die Lagerfläche beträgt derzeit 7 000 qm. Einzelhandelsfilialen befinden sich in Holdorf, Lohne und Bersenbrück. Neben dem Katalogverkauf – die Auflage beträgt aktuell 200 000 Exemplare – vertreibt Sport Böckmann über diverse Internetshops Markenartikel sowie Eigenproduktionen.

### Aufwendiger Datenaustausch und Fremdshop-Lösung

Bei einem großen, überregional operierenden (Versand-) Handel mit diversen Vertriebskanälen und einem breitgefächerten Sortiment, wie im Falle Sport Böckmann, ist im ERP-System darauf zu achten, den Informationsaustausch und die parallele Pflege der Daten einfach und zeitsparend zu halten.

ALPHAPLAN-Consultant Daniel Rädels, der die Einführung von ALPHAPLAN-ERP bei Sport Böckmann begleitete, meint: „Das alte ERP-System wies viele Einschränkungen auf, daher hat sich der Umstieg auf ALPHAPLAN für das Unternehmen sehr gelohnt. Mit dem CRM-Modul werden die Geschäftsprozesse mit Kunden und Lieferanten transparenter, und die Wettbewerbsfähigkeit wird gesteigert.“

Aufwendig und ein wenig heikel sei die Übertragung der Stammdaten bei der Einführung gewesen. „Die Datenübernahme war sehr umfangreich, letztendlich hat es uns einige Nerven gekostet, doch die Übernahme verlief fehlerfrei“, erzählt Rädels.

Auch der Austausch von Daten über Artikel, Preise und Bestand zwischen dem Warenwirtschaftssystem und den

Internet-Shops bedurfte sorgfältiger Vorbereitung – die Webshops werden von einer externen Agentur gepflegt. Für das Einlesen der Aufträge aus dem Online-Shop und die abendliche Datenübergabe an den Online-Shop sind zwei von CVS programmierte Schnittstellen zuständig. „Der Austausch von Artikeldaten, Beständen und Texten funktioniert fehlerfrei“, freut sich EDV-Leiter Stefan Klüenberg aus dem Hause Sport Bockmann.

### Organisierter, transparenter, kostensparender

Um wiederum Online-Shops und Einzelhandelsgeschäfte miteinander zu verbinden und eine gemeinsame Bearbeitung der Lager und ihrer Bestände zu ermöglichen, wurden Beleganpassungen und Außenanbindungen durchgeführt und eingerichtet. Jetzt besteht die Möglichkeit, Preise und Artikel parallel anzulegen und darauf zurückzugreifen. „So kann ein Verkaufsbeleg der Firma A als Einkaufsbeleg für Firma B fungie-



Geschäftsführung: Prokurist Richard Zumloh, Hans Bockmann mit Ralf Bockmann (v.l.n.r.) vor einer Skulptur anlässlich der Fußball-Weltmeisterschaft 2010. (Foto: Sport Bockmann)

ren und das Sortiment geteilt werden. Das garantiert hohe Effizienz, Zeit- und Ressourcenersparnisse sowie kurze Lieferzeiten an den Endkunden“, erklärt Daniel Rädels. „Das Warenwirtschaftssystem im Hause Bockmann arbeitet jetzt wesentlich organisierter und transparenter, dadurch können mehr Aufträge gleichzeitig umgesetzt, und der Gewinn kann gesteigert werden.“

Zum Einsatz komme zudem das Modul Stapelverarbeitung, das die automatische Anlage von Lieferscheinen und Rechnungen ermögliche, erläutert Daniel Rädels. „Vorher wurde alles manuell angelegt. Jetzt können Packzettel direkt im Lager bearbeitet werden.“

„Mit den Modulen Design-Kit und Formular-Design-Kit können Mitarbeiter sehr flexibel auf Bedürfnisse und Entwicklungen im Tagesgeschäft reagieren und Anpassungen selbst vornehmen – dadurch wurden enorme Anpassungskosten gespart“, weiß Consultant Rädels. „Die individuellen Einstellungsmöglichkeiten, sogar für jeden einzelnen Mitarbeiter, waren ein wichtiges Entscheidungskriterium“, verrät Stefan Klüenberg.

Darüber hinaus überzeuge die CRM-Funktion, ein Modul, welches im Standard-Paket von ALPHAPLAN enthalten ist. „Überzeugt hat uns die Möglich-

keit, Belege, Faxe und E-Mails der Kunden direkt hinterlegen zu können“, so Klüenberg. „Bei ALPHAPLAN können eigene Formen von Statistiken erzeugt werden“, bemerkt Daniel Rädels. Mit CRM verschaffe sich das Unternehmen die nötige Transparenz und Übersicht, um Investitions- und sonstigen Entscheidungen besser planen zu können. Der Fokus für zukünftige Investitionen liege auf der Erschließung von Nischenmärkten, verrät Geschäftsführer Ralf Bockmann abschließend. Die neusten Produkte aus dem Hause stammen aus dem Outdoor- und Tanzsportbereich.



#### Kontakt:



Andreas Kopischke  
(Vertriebsbeauftragter)  
CVS Ingenieurgesellschaft mbH  
Otto-Lilienthal-Straße 10  
28199 Bremen  
Tel.: +49 421 35017-0  
E-Mail: vertrieb@cvs.de

#### ALPHAPLAN

ERP 4  
Büro Süddeutschland:  
An der Karlsburg 2  
82319 Starnberg  
Tel.: +49 421 35017-640  
E-Mail: vertrieb@cvs.de  
Web: www.alphaplan.de



Das Handelsunternehmen Sport Bockmann gehört zu Deutschlands erfolgreichsten Großhändlern für Sportausrüstungen und Vereinsbedarf. Das Unternehmen mit Geschäften in Holdorf, Lohne, Bersenbrück und mehreren Online-Präsenzen unterhält ein Sortiment von ca. 75 000 Artikeln. Rund 30 000 aktive Vereinskunden werden von Sport Bockmann beliefert.

Das Familienunternehmen wurde 1928 gegründet und beschäftigt derzeit 55 Mitarbeiter.

**User:** 27 Warenwirtschaft, 4 Rechnungswesen

**Module:** Design-Kit, Formular Design-Kit, Tapi, Außendienstanbindung, Datenauslagerung, Stapelverarbeitung, VB-Skript, CRM, Statistik, Versand, Rechnungswesen, Pakete, zweiter Drucker

**Besonderheiten:** Varianten der Artikel und automatische Verarbeitung von Bankauszügen