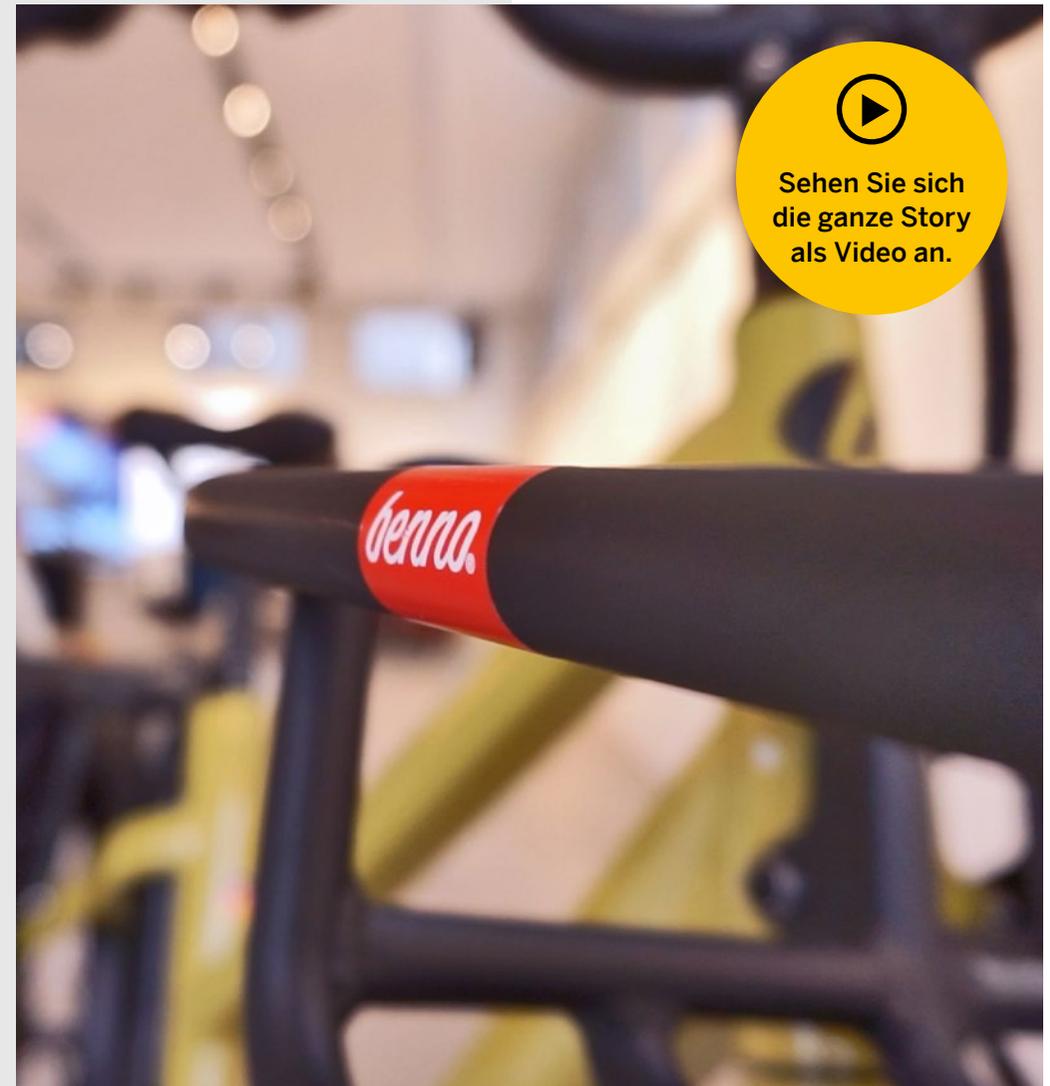


Von Appenzell in die Welt

E-Bikes mit einer Traglast von bis zu 180 Kilogramm? Darauf ist Benno Bikes Swiss GmbH mit Sitz in Appenzell (AI) spezialisiert. Den internationalen Vertrieb kann das KMU dank der SAP-Lösung Business One heute auch mit einem kleinen Team gut managen.



Ausgangslage

Alles begann in Appenzell. Samuel Weishaupt, geschäftsführender Inhaber und Gründer der Benno Bikes Swiss GmbH, ist gelernter Polymechniker und war schon immer ein Tüftler. In einer Garage entstand so einst ein Spezialgefährt, ein umgebauter Land Rover, mit dem er 2008 auf eine mehrjährige Weltreise durch 50 Länder aufbrach. 2010 traf Weishaupt in Kalifornien den Velodesigner Benno Bänziger, einen ausgewanderten Berliner mit Appenzeller Wurzeln. Bänziger trug sich mit dem Gedanken, ein alltagstaugliches Transport-Bike mit Elektroantrieb auf den Markt zu bringen – und entwickelte schliesslich das Benno Bike. 2016 lief das erste Modell in den USA vom Stapel. In dieser Zeit reifte bei Bänziger und Weishaupt die Idee, für die Benno Bikes in der Schweiz den europäischen Vertrieb aufzubauen. Weishaupt gründete dazu 2017 die Benno Bikes Swiss GmbH.

E-Bike elektrifiziert den Markt

«Ich bin überzeugt, dass das E-Bike die grossen Massen im Strassenverkehr elektrifizieren wird, weil das Verhältnis von Gewicht und Leistung stimmt. Es kommt auf die Effizienz an und hier punktet das Benno Bike», erklärt Samuel Weishaupt. Grosse Tragflächen, ein konfigurierbares System aus Gepäckträgern, eine maximale Traglast von 180 Kilogramm und ein Eigengewicht von 27 Kilogramm machen das Benno-Bike zum Allrounder bzw. zu dem originalen Lastenrad der Kompaktklasse.

«Etwa 70 Prozent der Benno Bikes werden von Familien gekauft. Zu unseren Kunden zählen aber auch KMU und Ämter», erklärt Alain Filli, Key Account Manager und Marketingverantwortlicher bei Benno Bikes Swiss GmbH.

Benno Bikes Swiss GmbH ist überzeugt, dass das E-Bike die grossen Massen im Strassenverkehr elektrifizieren wird.



Zielsetzung

Ursprünglich sah Samuel Weishaupt die Schweiz als Vertriebsmarkt vor. Der gemeinsame Auftritt mit Benno Bänziger an der Eurobike 2019 in Friedrichshafen (D) gab dann aber die Initialzündung, mit den E-Bikes von Benno auch den Fahrradfachhandel in Österreich und Deutschland zu beliefern.

Neue Märkte, neue Software

Der Einstieg in den internationalen Fahrradvertrieb erforderte neben einem guten Marketing auch eine sehr gute Distribution. Schnell war klar, dass die bisherige Software die Anforderungen eines internationalen Vertriebs nicht erfüllen konnte. Denn die Ausgangslage der Benno Bikes Swiss GmbH ist komplex: Die Transport-E-Bikes werden in Amerika bestellt, in

Taiwan hergestellt und montiert. Die fertigen E-Bikes, das umfangreiche Zubehör und die Ersatzteile werden dann innerhalb der Schweiz und in die EU vertrieben.

Viele Abläufe, viele Prozesse

Neben fünf Ländern sind bei der Benno Bikes Swiss GmbH von der Bestellung bis zur Auslieferung der Warengüter auch drei Währungen involviert. Dazu kommt die Verzollung sowie die Bewirtschaftung der Lager in der Schweiz und in Österreich. «Gerade in die EU verzollen ist für ein Schweizer Unternehmen kompliziert», betont Alain Filli. «Die vielen, komplexen Abläufe und Prozesse galt es, in einem einzigen ERP-System abzubilden.»

«Die vielen, komplexen Prozesse galt es, in einem einzigen ERP-System abzubilden.»

Alain Filli, Key Account Manager & Marketingverantwortlicher, Benno Bikes Swiss GmbH

Lassen Sie uns unverbindlich über Ihre ganz individuellen Ziele sprechen.



Lösung

Das neue System muss sehr viele Daten verwalten, aber auch Prozesse automatisiert ausführen können. Die Lösung fand die Benno Bikes Swiss GmbH im SAP Business One. «Uns war es sympathisch, dass man dieses System kaufen statt nur mieten kann und dass es bereits von anderen Firmen genutzt wird, die wie wir viele Zollbestimmungen erfüllen müssen», erklärt Alain Filli. Und Samuel Weishaupt ergänzt: «Für uns war es wichtig, ein System zu haben, das alles verwalten kann, was wir brauchen, erweiterbar ist und laufend auf unsere Bedürfnisse angepasst werden kann.»

Viele Anpassungen, grosse Effizienz

Für die Installation von SAP Business One arbeitete die Benno Bikes Swiss GmbH mit dem SAP-Partner DATA UNIT AG zusammen. Die Installation des neuen ERP-Systems erfolgte in kürzester Zeit: Vom ersten Treffen im November 2020 bis zum Go-Live im Januar 2021 vergingen gerade mal drei Monate. «Es galt sehr vieles anzupassen – unterschiedliche Zollbestimmungen in der EU und in der Schweiz, Tausend Spezifikationen für die Fahrräder und ganz viele Parameter, die ins System eingegeben werden mussten», erklärt Alain Filli. Die Zusammenarbeit mit der DATA UNIT AG empfinden Filli und Weishaupt bis heute sehr zielgerichtet: «Auf Details wird eingegangen und immer eine Lösung gefunden.»



Benno Bikes Swiss GmbH
benötigte ein flexibles und erweiterbares
Verwaltungssystem.

**Könnte diese Lösung
auch etwas für Sie sein?
Finden Sie es hier
heraus.**

Nutzen

«Ohne das neue ERP-System könnten wir Deutschland nicht von der Schweiz aus beliefern», betont Alain Filli. Will heissen: «Aktuell beliefern wir 100 Fachhändler in Deutschland – das wäre für unser kleines Team mit total 500 Stellenprozenten ohne die automatisierten Prozesse von SAP Business One nicht zu schaffen.» So laufen zum Beispiel die Lagerverwaltung, die Verzollung und das Bestell- und Rechnungswesen über das ERP-System. Die Abläufe vom Bestellformular bis zu Lieferschein und Rechnung sind automatisiert.

Schlankes System für KMU

«Benno Bikes Swiss ist ein perfektes Beispiel, dass auch eine kleine Firma viele und komplexe Prozesse

zusammen vereinen muss. Das in einem ERP-System abzubilden ist nicht ganz einfach», erklärt David Emmenegger, COO DATA UNIT AG. Dazu kommt, dass die Benno Bikes Swiss GmbH die Verfügbarkeit der Fahrräder sicherstellen muss: Ab der Ankunft des Schiffscontainers mit den Fahrrädern bis zum Zeitpunkt der Endauslieferung braucht es ein perfektes Zusammenspiel der Abläufe.

Heute ist Deutschland der grösste Absatzmarkt der Benno Bikes Swiss GmbH. Ziel ist, den Absatz im nächsten Jahr zu verdoppeln. Samuel Weishaupt ist überzeugt: «Für uns ist Business One das richtige Tool, das uns auch künftiges Wachstum ermöglicht.»

Vorteile

Effizienz

- Abbildung aller Geschäftsprozesse und Abläufe in einem System
- Schlankes, offenes System
- Effizienz dank automatisierten Abläufen

Kosteneinsparung

- Keine Notwendigkeit für weitere Systeme
- Einfache Verwaltung grosser Datenmengen

Ausbaufähigkeit

- Anpassungen einfach umsetzbar
- Neue Prozesse integrierbar
- Ausbau automatisierter Prozesse & Abläufe

«Ohne das neue ERP-System könnten wir Deutschland nicht von der Schweiz aus mit einem kleinen Team beliefern.»

Alain Filli, Key Account Manager & Marketingverantwortlicher, Benno Bikes Swiss GmbH

Mehr Informationen
oder ein persönliches
Gespräch gibt
es hier.

Kontakt



DATA UNIT AG

SAP Competence Center
Sursee Office: Surentalstrasse 10, 6210 Sursee
Baden Office: Haselstrasse 33, 5400 Baden
+41 41 925 17 17
hello@dataunit.ch
dataunit.ch



Roger Wipfli
CSO

Über Ihren Partner

Die DATA UNIT AG ist das führende Competence Center für SAP Business One, SAP Business ByDesign, SAP Field Service Management und Integration Services. Als einer der ersten Schweizer Sales- und Servicepartner für die ERP-Lösung SAP Business One sowie der Cloudlösung SAP Business ByDesign, hat sich die DATA UNIT AG innerhalb kurzer Zeit als eines der Schweizweit erfolgreichsten und vielfach ausgezeichneten SAP Competence Center etablieren können. Aktuell betreut die DATA UNIT AG SAP-Lösungen bei über 150 KMU-Kunden.

[Jetzt mehr erfahren.](#)



Benno Bikes Swiss GmbH

Unteres Ziel 4
9050 Appenzell
+41 71 552 08 20
info@bennobikes.eu
bennobikes.com



Alain Filli
Key Account Manager & Marketing

Über Benno Bikes Swiss GmbH

- Gründung: 2017
- Mitarbeitende: 5
- User: 2
- Branche: Fahrradfachhandel
- Hauptsitz: Appenzell (AI)