

## Gemeinsam zum Erfolg - Brüll & Partner und ALBERTO Pants: Modische Hosen, die passen. Innovative IT, die mitwächst.

Jährlich über eine Million verkaufter Hosen, 25.000 Gürtel, weltweit über 300 Mitarbeiter und zweistellige Zuwächse beim Umsatz auf mittlerweile 30 Mio. € in 2006 – das sind die beeindruckenden Kennzahlen der ALBERTO GmbH & Co. KG aus Mönchengladbach. Der Spezialist in Sachen modischer Herrenbeinkleidung beeindruckt durch innovative Produkte und ein starkes Standing beim Fachhandel. Die Infrastruktur seiner IT muss genauso wie die Produkte höchsten Ansprüchen genügen – seit Dezember 2000 sorgt Brüll & Partner für reibungslose Abläufe und entspannte Gesichter bei den Mönchengladbacher Hosenprofis.

*Bis in das Jahr 1922 geht die Historie des Unternehmens zurück. Mittlerweile präsentiert sich der traditionsreiche Familienbetrieb als modern ausgerichtetes Unternehmen mit unverwechselbarem, jungen Lifestyle-Profil. ALBERTO-Hosen zeichnen sich aus durch eine exzellente Passform, besondere Qualität und außergewöhnliche Funktionen – so sind beispielsweise einige Hosen so schmutzabweisend, dass man auch bei turbulenten Flügen hoch über den Wolken beruhigt eine Tasse Kaffee trinken kann.*

### Aussendienst ist internetbasiert angebunden

Der komplette Außendienst mit 25 MitarbeiterInnen/ Merchandisern ist mit Notebook und mobiler Auftragserfassung ausgerüstet.



# ALBERTO

*Pants We Love*

Der Außendienst kann die Aufträge sowohl off- als auch online erfassen. Offline sind alle Laptops mit entsprechenden Datenbanken ausgestattet, online besteht die Möglichkeit des gesicherten Zugangs via Internet. Allen Außendienstmitarbeitern steht eine Business Intelligence-Plattform zur Verfügung. Dies ist ein Reporting-Tool, mit dem Umsatzentwicklung, Preise, Besonderheiten beim Kunden, Besprechungsprotokolle etc. komplett internetbasiert eingegeben werden. Das Hosting erfolgt inhouse. Darüber hinaus wird ‚Alberto Office‘ eingesetzt. Hierbei handelt es sich um eine komplette Arbeitsumgebung für interne und externe Mitarbeiter, auf die über eine gesicherte Verbindung zugegriffen werden kann.

Hier stehen alle relevanten Programme zur Verfügung. Im Customer Relations Management-Tool sind alle Informationen zum Kunden sowie Fotos der Ausstellungsflächen etc. abgespeichert. Alle Programme liegen auf den inhouse Servern, die Außendienstmitarbeiter nutzen die gespiegelten Anwendungen, die Datenhaltung erfolgt jedoch zentral.

### 460 ALBERTO-Shops beim Handel

Der Außendienst ist bei ALBERTO deshalb von besonderer Bedeutung, weil die Verkäuferinnen und Verkäufer im Fachhandel ständig über die Produktinnovationen und neuen Kollektionen informiert und im Hinblick auf die wichtigsten Verkaufsargumente geschult werden müssen.

Die Custom Manager sorgen weiterhin für die professionelle Präsentation der Produkte und die Ausstattung der Shops. ALBERTO präsentiert sich beim Handel mit ausgeklügelten Shop-in-Shop Systemen. Das Erscheinungsbild am Point of Sale wird kontinuierlich perfektioniert – 460 mal trifft Mann in Deutschlands Einzelhandelsgeschäften auf ALBERTO. Technisch ist der Handel im elektronischen Datenaustausch via EDI angebunden. Die wachsende Zielgruppe der Golfer adressiert ALBERTO mit der Golf Collection. Diese wurde in enger Zusammenarbeit mit Deutschlands Top-Golfer Alexander Cejka entwickelt und mit vielen Applikationen wie einem Tee-Holder anwendungsspezifisch ausgestattet.

#### **Erweiterung schafft Flexibilität auch in Spitzenzeiten**

In die Erweiterung der räumlichen und organisatorischen Infrastruktur in Mönchengladbach waren die Spezialisten von Brüll & Partner von Anfang an eng eingebunden. IT-Leiter Ronnen Engbrocks: „Aufgrund der mit 4.900 Quadratmetern deutlich größeren Lagerfläche, Präsentationsräumlichkeiten sowie Büros musste die IT-Infrastruktur integraler Bestandteil der architektonischen Planung sein. Da war es sehr hilfreich, dass Brüll & Partner bei jedem Planungs- und Ausbauschnitt immer verantwortlich mit am Tisch saß.“ Durch die Baumaßnahmen, mit denen ALBERTO gleichzeitig Akzente in Sachen



Städtebau und Standortverbundenheit setzen konnte, können jetzt im Fertigteilelager 240.000 Hosen und im Rohwarenlager große Teile an Stoffen und Zutaten vorgehalten werden. Das umfangreiche Lagerprogramm garantiert kurze Lieferzeiten und verlässliche Verfügbarkeiten, selbst in Spitzenzeiten. Durch die Umstellung auf modernste Logistik und optimierte Warenbewirtschaftung kann ALBERTO dem Handel einen dynamischen und flexiblen Service bieten.

#### **Auch in angrenzenden Bereichen kompetent**

Besonders schätzt ALBERTO an Brüll & Partner die Fachkompetenz der Mitarbeiter, die oft weit über den jeweiligen Verantwortungsbereich hinausgeht.

Dementsprechend kann direkt beim Kunden eine qualitativ ausgezeichnete Beratung gewährleistet werden. Strategien und Konzepte werden partnerschaftlich gemeinsam erarbeitet, mal kommt die Initiative vom Kunden, mal von Brüll & Partner. Neben der strategischen Weiterentwicklung der IT läuft das operative Tagesgeschäft: Abteilungen ziehen um, neue User werden eingerichtet oder neue Drucker angebunden. Als neues Projekt steht aktuell die Überwachung der gesamten Infrastruktur mit Hilfe einer Monitoring-Lösung an. Diese wurde bisher manuell realisiert.



### Rundum-Sorglos-Paket

Der Kunde schätzt auch das sehr versierte und freundliche Back-Office von Brüll & Partner – schnell, kompetent und aussagekräftig – ein, wie Ronnen Engbrocks formuliert, „Rundum-Sorglos-Paket“. Einen weiteren, sehr wichtigen Nutzen sieht der IT-Chef von ALBERTO in der Redundanz von Brüll & Partner. Es ist nie ein Mitarbeiter alleine für einen Kunden verantwortlich, immer sind mehrere Kollegen „im Thema“, so dass auch bei Ausfall eines Kundenbetreuers reibungslos ein Kollege in die Betreuung laufender Projekte einspringen kann. Eine Redundanz, die Ronnen Engbrocks auch bei ALBERTO verfolgt. „Es gibt bei uns kein Herrschaftswissen und ich habe unsere IT auch nicht um mich herum organisiert. Denn es ist für ein Unternehmen fatal, wenn sich die IT-Verantwortlichen unentbehrlich machen, weil sie die einzigen sind, die wissen, was wie läuft.“

„Effizienz und Transparenz“ ist deshalb das Gütesiegel, das Ronnen Engbrocks der IT von ALBERTO guten Gewissens geben kann. Durch die Beratungskompetenz von Brüll & Partner konnte bisher die IT-Abteilung bei ALBERTO mit nur einer verantwortlichen Person sehr schlank gehalten werden – andere Unternehmen benötigen mit vergleichbarer Mitarbeiterzahl und Umsatzentwicklung ein Vielfaches an Personal. Und dies bei perfektem Brüll & Partner-Service mit maximaler Ausfallsicherheit und Stabilität. Engbrocks: „Ich gehe jetzt für drei Wochen in Urlaub und bin sicher, da wird nicht einmal das Telefon klingeln.“

