

«Game, set and match!»



Denn bei der Innovum Sport AG in Fehraltorf dreht sich alles um Schläger, Saiten, Schuhe, Bälle oder die passende Kleidung. Als spezialisierter Sportartikel-Grosshändler für Tennisprodukte und als Exklusivvertretung des französischen Traditionsunternehmens Babolat in der Schweiz weiss man bei Innovum Sport, was es braucht, um von Anfang an auch als Unternehmen nicht nur ein Spiel oder einen Satz zu gewinnen, sondern das ganze Match.

Wenn Andy Roddick bei den US Open in Flushing Meadows und Rafael Nadal in Paris beim Grand Slam in Roland Garros ihr Racket schwingen, schaut Yves Hersche von Innovum Sport ganz genau hin. Natürlich als «angefressener» Sportfan, aber vor allem in seiner Funktion als Babolat-Vertreter achtet er ganz genau auf «seine» Schläger» und «seine Ausrüstung». Babolat ist bei den Tennisprofis die meistgespielte Racketmarke und auch sonst werden die Babolat-Produkte von einer Vielzahl von Spielern eingesetzt, von der Bespannung bis zur kompletten Ausstattung mit Schläger, Kleidung und Schuhen – und das seit mehr als 100 Jahren. Denn das in Lyon (F) ansässige Unternehmen ist so alt wie der Tennissport selbst. Gegründet wurde es 1875 von Pierre Babolat, zwei Jahre vor dem ersten Tennisturnier in Wimbledon. Babolat ist seither der unangefochtene Marktführer bei Natursaiten und hat sein Sortiment in den vergangenen Jahrzehnten auf die gesamte Tennisausstattung ausgeweitet.

Jungunternehmen

Yves Hersche, der sein Unternehmen mehr als 125 Jahre nach Babolat gründete, hat die enorme Kompetenz und Erfahrung bei Babolat zum richtigen Zeitpunkt erkannt und sich für sein junges Unternehmen die Exklusivvertretung in der Schweiz gesichert. «In der Schweiz ist die Produktqualität immer noch eines der wichtigsten Verkaufsargumente.» erklärt Yves Hersche seinen Entscheid für Babolat. «Wir waren überzeugt, dass Babolat hierzulande ein riesiges Potential besitzt.» Der Erfolg bestätigt sei-

nen «guten Riecher». Nachdem zu Anfang nur wenige Händler bereit waren, Babolat in ihrem Sortiment zu führen, beliefert Innovum Sport AG heute gesamtschweizerisch ein dichtes Händlernetz mit dem kompletten Sortiment der «must have-Marke» für jeden Tennisspezialisten.

Softwaremiete

Wer Tennis richtig «betreiben» will, hat selbstverständlich den eigenen, auf ihn zugeschnittenen Schläger im Schrank stehen. Und Schuhe und Kleidung sind sicherlich auch nicht ausgeliehen. Anders sieht es bei Software aus: Hier können Unternehmen ihr «Business» auch mit gemieteter Software professionell betreiben. Das Zauberwort heisst ASP – Application Service Provider. Dank innovativer IT-Produkte mieten Unternehmen so viel Software und Leistung, wie gerade benötigt wird. Auch Innovum Sport AG setzt auf «Software on demand» und bezieht sie via Internet. «Für uns war gerade beim Start-Up unseres Unternehmens eine begrenzte und überschaubare Investitionssumme von Bedeutung. Mit ASP können wir unsere IT-Aufwendungen klein und flexibel halten.» erläutert Yves Hersche.

ASP vernetzt

Bei Innovum Sport setzt man seit August 2006 auf die Sesam Auftragsbearbeitung und das Sesam Buchhaltungspaket der Version 2006. Darüberhinaus beziehen die Fehraltorfer auch ihre MS-Office-Lösung aus dem Netz. Das Hosting der gesamten MS-Office-Suite erfolgt bei **Uplink AG** in Glattbrugg. Dabei ist MS-Office mit der Sesam Auftragsbearbeitung intelligent vernetzt. «Neben dieser für uns wichtigen Schnittstelle und dem attraktiven ASP-Angebot hat

uns bei Sage Schweiz vor allem auch der überzeugende Gesamtauftritt imponiert», beschreibt Yves Hersche die Gründe für den Entscheid für Sage Schweiz. «Als Kleinunternehmen sind wir darauf angewiesen, von einem starken Partner auch mit umfassenden Service- und Supportdienstleistungen unterstützt zu werden, die über die Software-Lieferung hinausgehen.»

Geringer Aufwand

Als kompetenter Spezialhändler ist man bei Innovum Sport AG selbstverständlich sehr an Technik interessiert und kennt sich aus mit Schwingungsdämpfungen, synthetischen Saiten oder oberflächenoptimierten Schuhsohlen. Doch man kennt auch die eigenen Grenzen und konzentriert sich lieber auf das Kerngeschäft. Daher überzeugt ASP auch aus anderen Gründen: Der eigene Aufwand für die Pflege und den Unterhalt des eigenen IT-Systems ist minimal, denn die eingesetzte Software ist immer in der



neuesten Version vorhanden, der Grossteil der Rechenoperationen läuft bei der **Uplink AG** und auch die Daten werden dort gesichert. «Die ASP-Lösung ist daher für uns nicht nur hinsichtlich der geringen Investitionen interessant, sondern auch bei den Folgekosten ökonomisch sehr attraktiv», fasst Yves Hersche zusammen. Die guten Erfahrungen mit ASP lassen Yves Hersche bereits über die nächste Softwaremiete nachdenken. In der Evaluation ist die Sage Schweiz Softwarelösung ACT!: «Über die reine Kundenpflege hinaus wird auch bei uns aktives Customer Relationship Management immer wichtiger. Denn auch ein gewonnenes Match garantiert nicht ewig einen Spitzenplatz in der Rangliste – doch genau den wollen wir behalten».