Global Bike Group

Hintergund und Überblick über die Strategie und die Struktur des Global Bike Konzerns.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produkt  SAP S/4HANA 2020  Global Bike  Fiori 3.0  Level  Anfänger  Fokus  Hintergrundwissen  Autoren  Simha Magal  Stefan Weidner  Jeff Word  Version  4.1  Letzte Änderung  April 2022 | MOTIVATION  Ein generelles Verständnis von der Modellunternehmung Global Bike vor der Bearbeitung der Übungen und Fallstudien ist wichtig für den Erfolg bei der Arbeit mit dem Global Bike Curriculum.  Diese Beschreibung stellt den historischen Hintergrund zu Global Bike vor und erläutert dessen Struktur und Strategie. Die hier enthaltenen Informationen werden während des gesamten Curriculums intensiv verwendet. |  | VORAUSSETZUNGEN  Keine  BEMERKUNG  Keine  M:\Curricula\Vorlagen\Logo_Global Bike\Global_Bike_Logo_neu_2018\Logo1.png |



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Unternehmensgeschichte | |
| **Aufgabe** Lernen Sie die Unternehmensgeschichte von Global Bike kennen.  **Beschreibung** Lesen Sie die folgende Beschreibung zur Unternehmengeschichte von Global Bike. | | **Zeit** 15 Min. |
|  | |  |
| Die Global Bike Group hat durch seine Wurzeln im Offroad- und Straßenradsport eine pragmatische Designphilosophie. Vor 20 Jahren entwickelten die Firmengründer ihre ersten Fahrräder aus eigenem Antrieb – sie waren selbst Sportler und wollten ihre Rennen gewinnen. Die Fahrräder, die zu dieser Zeit verfügbar waren, wurden den hohen Ansprüchen der beiden nicht gerecht. Daher nahmen sie unabhängig voneinander die Dinge selbst in die Hand und entwickelten Rennräder, welche die der Konkurrenz überflügelten und überlebten. Basierend auf diesem Erfolg stellt Global Bike innovative Hochleistungsfahrräder für die anspruchsvollsten Radfahrer der Welt her.  Dieser Erfindergeist und der Drang nach Designperfektion sind weiterhin Eckpfeiler der Unternehmensphilosophie von Global Bike. Der Konzern produziert Räder für die besten Radfahrer der Welt; ob auf der Straße oder im Gelände; ob für Ruhm oder gegen Geld.  *John Davis* verdiente sich Anerkennung im Mountainbike-Rennsport in Amerika, wo er zahlreiche Abfahrts- und Cross-Wettkämpfe gewann. Sehr früh erkannte John, dass die verfügbaren massengefertigten Räder für diese Art von Rennsport nicht optimal geeignet waren. Daher nahm er vier seiner alten Rennräder bis auf die Einzelteile auseinander und kreierte daraus sein erstes “Frankenstein” Rad, mit dem er prompt die nationale Meisterschaft gewann. Gleich nach Bekanntwerden der Herkunft seines Rades wollten seine Freunde und sogar seine Konkurrenten, dass er ihnen auch ein Frankenstein-Rennrad baut.  Während er sich 1990 von einer Verletzung erholte, begann John die erste Serie von Frankenstein-Rädern in seiner Garage zu produzieren – jedes von ihnen ein Unikat nach den Wünschen seiner Kunden. Da ihn immer mehr Aufträge erreichten, erweiterte John Frankenstein Bikes von der Werkstatt in seiner Garage zu einer Fertigungsstätte in Dallas. Für den Vertrieb seiner Räder baute er sich ein Netzwerk an spezialisierten Händlern im ganzen Land auf.  Ungefähr zur selben Zeit studierte Peter Schwarz Ingenieurswesen in Heidelberg und fuhr an Wochenenden Straßenrennen in der Region. In seiner Freizeit arbeitete Peter in einem Fahrradladen in Heidelberg, wo er Studentenräder reparierte und die Rennräder seiner Freunde tunete. Da sich Peter mit der Zeit einen Namen als hervorragender Radsportler und Mechanikgenie machte, begann er in seinen praktischen Universitätskursen mit ultra-leichten Rahmen zu experimentieren. Peter’s innovative Verarbeitung von Karbonmaterialien ermöglichten deutlich robustere Teile, die dennoch nur ein Zehntel des Gewichtes vergleichbarer Teile hatten. Als Student hatte Peter natürlich keine großen finanziellen Ressourcen. Nach einiger Zeit fand er einen lokalen Hersteller, der die Produktion seiner Designräder als Vertragsfertiger übernahm. Schon bald zählten die besten Radrennfahrer in ganz Europa zu seinen Kunden und er gründete die Firma Heidelberg Composites. Seine Firma verkaufte die spezialisierten Fahrräder hauptsächlich über Fahrradhändler in Deutschland oder direkt an Rennteams. Mit der Zeit wurde er Marktführer für leichtgewichtige Rennradrahmen in Europa.  Durch einen Wink des Schicksals trafen sich Peter und John 2000 zufällig und erkannten sofort die gegenseitige Leidenschaft für den Radbau und ihre sich sehr gut ergänzenden Geschäftsmodelle. Jeder von ihnen hatte bereits nach Partnern in ähnlichen Feldern und anderen Regionen gesucht. Schnell wurde beiden bewusst, dass ein Zusammenschluss ihrer beiden Firmen große Synergien bringen und die Kombination ihrer Produktlinien und regionalen Vertriebskanäle Zugang zu neuen Kunden ermöglichen würden.  Daher wurde 2001 aus Heidelberg Composites und Frankenstein Bikes Global Bike. Heute tragen John und Peter als Co-CEOs gleichermaßen Verantwortung für ihren wachsenden Konzern. John ist verantwortlich für Vertrieb, Marketing, Service & Support, IT, Finanzen sowie Personal, während Peter sich um die Forschung, das Design, den Einkauf und die Fertigung kümmert. | | Notizen |
|  | | Abbildung 1:  Organisationsstruktur |
| Trotzdem prägten John und Peter bei Global Bike eine prozessorientierte Organisation und fokussieren immer auf die verantworteten Prozesse und weniger auf die Funktionsbereiche, die an sie berichten. Aus dieser Perspektive ist Peter verantwortlich für die Prozesse Idea-to-Market und Build-to-Stock, wogegen John die Prozesse Order-to-Cash und Service & Support sowie alle Unterstützungsprozesse verantwortet. | |  |
| ProcessMap | | Abbildung 2:  Enterprise Process Map |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Firmenüberblick | |
| **Aufgabe** Erstellen Sie ein Organigramm für den Global Bike Group.  **Beschreibung** Lesen Sie die Beschreibung sogfältig und erstellen Sie aus den dort aufgeführten Informationen eine Abbildung der aktuellen Global Bike-Unternehmensstruktur. | | **Zeit** 15 Min. |
|  | |  |
| Aufgrund von steuerlichen und handelsrechtlichen Überlegungen hat Global Bike Inc. seinen Hauptsitz in Dallas und ist eingetragen als US-Firma. Somit folgt Global Bike Inc. den US-GAAP Buchhaltungsstandards. Die Global Bike Group hat darüber hinaus eine Tochterfirma, Global Bike Deutschland GmbH in Heidelberg, und obliegt IFRS und deutschen Steuergesetzen.  Materialplanung, Finanzwesen, Verwaltung, Personalwirtschaft und IT Service werden in Dallas konzentriert. Das Werk in Dallas produziert Waren für die USA und den Export; seine Läger beliefern die mittlere USA und Internethändler. Global Bike hat darüber hinaus Versandzentren in San Diego und Miami. San Diego bedient dabei die Westküste und Exporte nach Asien, während Miami die Ostküste und den Export nach Lateinamerika verantwortet.  Die Global Bike Deutschland GmbH hat ihren Hauptsitz in Heidelberg. Die Forschung und Entwicklung ist dort beheimatet. Heidelberg ist darüber hinaus die Hauptfertigungsstätte für Europa. Das Lager in Heidelberg beliefert den Süden Deutschlands sowie Süd- und Osteuropa, während aus Hamburg Großbritannien, Irland, der Mittlere Osten und Afrika bedient werden. Global Bike verkauft seine Fahrräder auf der ganzen Welt und beschäftigt in etwa 100 Mitarbeiter, von denen 2/3 in den USA tätig sind. | | Notizen |
|  | | Organigramm |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Produktstrategie | |
| **Aufgabe** Machen Sie sich mit der Global Bike-Produktstrategie vertraut.  **Beschreibung** Lesen Sie die Darstellung der Produktstrategie von Global Bike. | | **Zeit** 15 Min. |
|  | |  |
| Global Bike ist ein Hersteller hochqualitativer Fahrräder für den professionellen und den “Prosumer” Bereich, sowohl für Straßen- als auch Offroad-Räder. Kunden von Global Bike erwarten von den Fahrrädern und dem Zubehör das höchste Maß an Qualität, Ausdauer und Performance.  Die Produktentwicklung war und ist der erfolgskritischste Faktor des Wachstums bei Global Bike. Der Konzern hat hier seit Bestehen massiv investiert und sieht sich dadurch bei der Innovation, der Qualität, der Sicherheit sowie der Flexiblität deutlich vor der Konkurrenz. Global Bike verfügt außerdem über ein großes Netzwerk an Kunden, Händlern und Profisportlern, deren Feedback die stetige Weiterentwicklung der Produkte mit Ideen versieht.  In der Kategorie Straßenräder haben Global Bike’s handgefertigte Räder bereits zahlreiche Design Awards gewonnen und sind in mehr als 10 Ländern Marktführer in ihrem Segment. Global Bike’s patentierte Rahmen sind weltweit bekannt für ihre Stärke, ihr geringes Gewicht und ihre einfache Wartung. Global Bike-Räder werden bei der Tour de France und anderen internationalen Straßenrennen eingesetzt. Global Bike produziert zwei Modelle von Straßenrädern, eine Deluxe und eine Profi-Version. Der Hauptunterschied zwischen beiden Varianten besteht im Material der Räder, Aluminium für das Basismodell und Karbon für die Profi-Version.  Global Bike’s Offroad-Räder werden ebenso im Markt als unglaublich robust und einfach zu warten wahrgenommen. Global Bike Mountain Bikes werden von den besten Offroad-Rennfahrern bevorzugt und sind heute ein Synonym für Performance und Stärke in einer der härtesten und materialabhängigsten Sportarten der Welt. Global Bike produziert zwei Arten von Offroad-Rädern, ein Herren- und ein Damenmodell. Der Unterschied zwischen beiden Linien sind die kleinere Größe und die ergonomischere Form des Damenrades. | | Notizen |
|  | | Abbildung 3  Fertigerzeugnisse |
| Global Bike vertreibt außerdem Zubehör wie Helme, T-Shirts und andere Radutensilien. Global Bike kooperiert dabei nur mit Zulieferern, die dieselben Qualitätsansprüche an ihre Produkte stellen, um Global Bike-Endkunden die Sicherheit und den Komfort zu bieten, die sie erwarten. | |  |
|  | | Abbildung 4  Handelswaren |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Fertigungsstrategie | |
| **Aufgabe** Machen Sie sich mit der Fertigungsstrategie von Global Bike vertraut.  **Beschreibung** Lesen Sie die Darstellung der Fertigungsstrategie von Global Bike. | | **Zeit** 10 Min. |
|  | |  |
| Global Bike betreibt zwei Fertigungsstätten, eine in Dallas und die andere in Heidelberg. Jedes Werk hat drei Montagestraßen und kann auf diesen ca. 1000 Räder pro Jahr produzieren. Die Gesamtkapazität des Konzerns liegt damit momentan bei ungefähr 6000 Fahrrädern pro Jahr, kann jedoch durch Überstunden oder Teilzeitkräfte bei saisonaler Übernachfrage temporär um 15% bis 20% gesteigert werden.  Global Bike hat die Produktion der Offroad- und Touring-Rahmen sowie der Karbonräder an erstklassige Partnerunternehmen mit jahrelangen Erfahrungen und Spezialmaschinen ausgelagert. Global Bike unterhält zahlreiche Forschungs- und Designkooperationen mit diesen Partnern, um sicherzustellen, dass neue Innovationen im Material- und Strukturbereich auf die hochwertigen Teile angewendet werden. Global Bike fügt Halbfabrikate in seinen Werken zu Fertigerzeugnissen zusammen. Diese Erzeugnisse werden dann entweder in lokale Läger verbracht oder zu den drei Verteilzentren in Miami, San Diego und Hamburg geschickt, um von dortaus Kundenaufträge zu beliefern. | | Notizen |
|  | | Abbildung 5  Rohmaterialien  Halbfabrikate |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Vertrieb | |
| **Aufgabe** Machen Sie sich mit dem Vertriebsnetz von Global Bike vertraut.  **Beschreibung** Lesen Sie die Beschreibung des Vertriebs bei Global Bike. | | **Zeit** 10 Min. |
|  | |  |
| Durch die hochspezialisierten Global Bike-Fahrräder und die sehr persönlichen Anforderungen durch die Kunden vertreibt Global Bike seine Produkte ausschließlich über renomierte Fahrradhändler. Diese Händler beschäftigen speziell ausgebildete Service-Mitarbeiter, die jeden Offroad- und Touring-Fahrer bei der Auswahl des für sie am besten geeignetsten Rades und Zubehörs beraten. | | Notizen |
|  | | Abbildung 6  Kunden in den USA  und Deutschland |
| Die Hochtechnisierung seiner Produkte hat Global Bike dazu veranlasst, alle technischen Details und deren Vorzüge dem Kunden hauptsächlich über das Internet aktuell bereitzustellen. Natürlich dient das Internet nicht nur als Informationskanal an Partner und Kunden, sondern auch als Marketing-Werkzeug für ein breites Publikum.  Da Global Bike’s Hauptvertriebskanal der Großhandel mit den oben genannten Partnern ist sowie aus steuerlichen Aspekten in den USA und durch die hohe Beratungsintensität der Fahrräder gibt es nur eine überschaubare Anzahl über das Internet an Endkunden verkaufter Produkte. | |  |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Beschaffung | |
| **Aufgabe** Machen Sie sich mit den Lieferanten von Global Bike vertraut.  **Beschreibung** Lesen Sie die Beschreibung des Lieferantennetzwerks bei Global Bike. | | **Zeit** 10 Min. |
|  | |  |
| Global Bike hat ein Netzwerk ausgesuchter Partner aufgebaut, um die Prozesse untereinander zu optimieren und so gemeinsam hochwertigste Produkte für seine Kunden zu entwickeln. Dies trifft insbesondere für die Lieferanten zu. Für die meisten seiner Bezugsquellen ist Global Bike der größte Kunde. | | Notizen |
|  | | Abbildung 7  Lieferanten in den USA  und Deutschland |
|  | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | IT-Strategie | |
| **Aufgabe** Machen Sie sich mit Global Bike’s IT-Strategie vertraut.  **Beschreibung** Lesen Sie die Beschreibung der IT-Strategie bei Global Bike. | | **Zeit** 5 Min. |
|  | |  |
| Im Jahr 2009 hat Global Bike ein Shared Services Modell für alle IT-Funktionen eingeführt und am Standort Dallas gebündelt. Gleichzeitig hat Global Bike SAP ERP (Release 6.0) eingeführt. Zuvor wurden an den verschiedenen Standorten unterschiedliche IT- und ERP-Systeme als Insellösungen (teilweise noch von den Gründern selbstentwickelt) eingesetzt. Alle ERP-Funktionen wurden zentralisiert, um Kosten zu reduzieren und bestmögliche Dienstleistungen anzubieten. Dieser Ansatz ermöglicht es Global Bike basierend auf einer robusten Plattform seine Geschäftsanwendungen auf der ganzen Welt weiterzuentwickeln und zu optimieren. Um die digitale Transformation weiter voranzutreiben, hat sich die Unternehmensleitung 2017 dazu entschieden auf SAP S/4HANA zu wechseln. | | Notizen |
|  | |  |