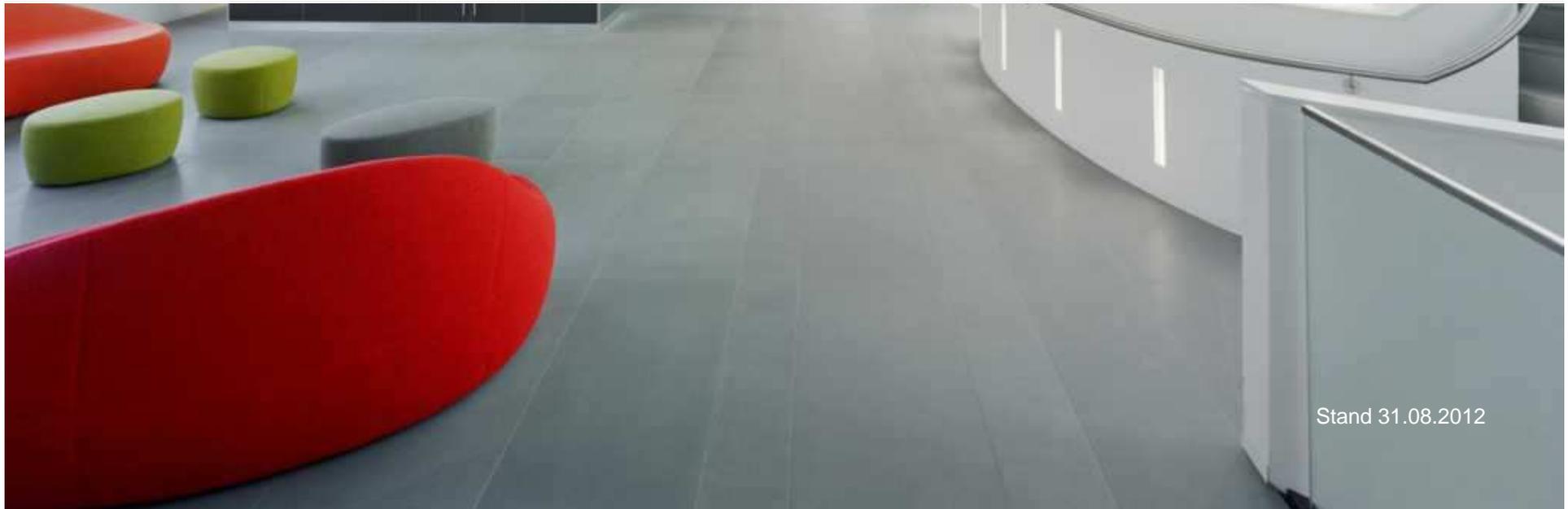




GLOBAL FASHION & LIFESTYLE

s.Oliver



Stand 31.08.2012

UNTERNEHMENSSTRUKTUR

Firma: s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG

Geschäftsführung:

Bernd Freier, Chief Executive Officer (CEO)

Thomas Steinhart

Thomas Kronefeld

Mathias Eckert

Eigentumsstruktur: 100% im Besitz von Bernd Freier

Firmensitz: s.Oliver-Straße 1, 97228 Rottendorf, Germany

Beschäftigte: 7.872 weltweit

BESCHAFFUNG & VERTRIEB

Produktionsländer:

Asien, West- und Osteuropa

Kernmärkte (eigene s.Oliver Mitarbeiter):

Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Belgien, Polen,
Tschechien, Slowakei, Ungarn, Indien, Slowenien, Kroatien

Internationale Märkte:

Andorra, Bosnien, Bulgarien, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland,
Italien, Kasachstan, Lettland, Litauen, Mongolei, Russland, Schweden,
Ukraine

Lizenzprodukte:

Shoes, Socks, Eyewear, Time, Jewel, Bed, Bath,
Fragrances, Umbrellas, Garden, Baby

GESCHICHTE

1.000.000.000

s.Oliver knackt die Milliarden-
grenze mit einem
Markenumsatz
von 1,16 Milliarden Euro im
Geschäftsjahr 2009

s.Oliver
Umbenennung in
s.Oliver

Umstellung des Unternehmens
auf 12 Kollektionen im Jahr.
Start der Lizenzvergabe für die
Marke s.Oliver

comma
Übernahme der Marke
comma

1969

1978

1985

1997

1999

2001

2003

2004

2009



Eröffnung des ersten Einzel-
handelsgeschäftes „Sir Oliver“
in der Herrnstraße (25m²) in
Würzburg

Eröffnung des ersten Retail
Stores in Würzburg



Start Retail Expansion

Übernahme der Auslandsmärkte
Österreich, Schweiz und Bene-
lux als eigene Töchter

Start s.Oliver
Online Shop
www.soliver.de



LABELS



*inklusive Produktlizenzen

Stand 08.08.2012



PRODUKTE

- Kommerzielle Interpretation von Modetrends
- Exzellente Passform für alle gängigen Größen
- Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Hoher Qualitätsstandard



RETAIL FORMATE

- Verschiedene Retail Formate
- flexible Segment-Strategie
- Eingehen auf örtliche Gegebenheiten
- Vorteile des Wettbewerbsumfelds nutzen



FORTSCHRITTLICHE PROZESSE

- 12 Kollektionen pro Linie pro Jahr
- große Marktnähe
- schnelles Einbinden von Abverkaufsergebnissen in neue Kollektionen
- hochentwickeltes Bestseller-Management

EINFÜHRUNG EINER PROJEKTMANAGEMENTSOFTWARE ÜBER 3 PHASEN VON 2008 BIS 2013

Phase 1:

Reifegradmessung

Produktauswahl

Konzepterstellung

Pilotierung auf Basis Hosting

EINFÜHRUNG EINER PROJEKTMANAGEMENTSOFTWARE ÜBER 3 PHASEN VON 2008 BIS 2013

Phase 2:

Roll Out Finanzplanung

Projektdurchführung

Aufbau Systemlandschaft

Change Request Management

Phase 3:

Portfolio

- Projektmanagement für strategische Projekte
- Toolgestützte Ablösung administrativer Aufgaben
- Definition der Prozesse und des Dienstleistungsangebots
- Integration Unternehmensplanung für strategische Projekte
- Integration Projekte in Clarity
- Schulungskonzept umgesetzt
- Konzept zur Bewertung strategischer Projekte

- Einführung Version 12.1 als Pilot für die Finanzplanung
- Roll Out für alle strategischen Projekte
- Abbildung der nötigen Formulare, Ansichten und Dokumente
- Schnittstellen für IST-Kosten, Export für die Unternehmensplanung, Import Organisationsstruktur und Ressourcen, automatisierte Anlage und Berechtigung für Projektlaufwerke
- Implementierung Abwesenheitsverwaltung über sonstige Aufgaben, Umsetzung Projektbewertung und Ressourcenmanagement

- Ausrichtung Central Project Management
- Überarbeitung der Prozesse
- Einführung Ressourcenmanagement für Projekte
- Integration IT Projekte
- Nutzung Portfoliomanagement in Clarity
- Konzeption Enterprise 2.0 Collaboration

- Releasewechsel Clarity V13.1
- Anpassung in Richtung Standard
- Anbindung SAP Solution Manager
- Nutzung Portfoliomanagement in Clarity

KONTAKT

s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG

s.Oliver-Straße 1

97228 Rottendorf

Germany

Tel.: 0800/99 10000

Fax: 0800/76 54837

www.soliver.com

www.soliver.com/facebook

