

Wissen schafft Zukunft.

CHEF P_{RO} COCKPIT

Das „Schweizer Taschenmesser“
für den Sporthandel

Vorstellungs-Präsentation
BBE Handelsberatung GmbH

Stand: 14.10.25



Das neue Chef-Cockpit PRO ist das „Schweizer Taschenmesser“ für nahezu alle benötigten Informationen im Alltag

Warum das Chef-Cockpit PRO genau das ist, was du brauchst

CHEF
COCKPIT **PRO**

BBE



Zeitersparnis

Durch den ALL-IN-ONE Ansatz (Schweizer Taschenmesser = 6 Dashboards) sind alle Auswertungen in einem Tool, das erspart enorm Zeit, kein lästiger Fensterwechsel



Performance

Durch ein fest definiertes Dashboard-Layout und die intuitiven Filter blitzschnelle übersichtliche Ergebnisse, durch Excel in nahezu Echtzeit



Design & Fokus

Die Farbcodierungen, Ampeln Tachometer, anschauliche Diagramme und durchdachte Layouts lenken den Fokus auf das Wesentliche, unterstützt durch sinnvolle ABC-Filter.



Deep Dive

Extrem tiefe und granulare Informationen bis auf Größen- und Farbebene, in beliebigen Zeiträumen, ebenso bis auf Mitarbeiter, Zeit, Stunde und Wochentage





CHEF PRO BBE

KERNFEATURES – FLEX-KER

- 1 **1-Click** zu 6 Dimensionen wie Warengruppen, Category, Filialen, Marken, Gender und P-Kategorie
- 2 **Zeichenerkennung** taggenauer Zeitstrahl mit dem taggenauen Vorjahresvergleich
- 3 **Wörter- und Filtermöglichkeiten** für beliebige Abweichungen (z. B. zur Vorperiode)
- 4 **Filterfokus** auf das Wesentliche: ABC-Filter, Kategorien, Marken, etc.
- 5 **Automatisierte** sofortigen **Kanaltrennung** (Online und Stationär)
- 6 **Übersichtliches** Dashboard, bei Bedarf blättern
- 7 **Umschaltbar** von Wert auf Menge (Stückzahlen)

» Die **FLEX-KER** erstellt alle frühen Auswertungen wie **FCL-Controller**, **FILIA-Controller** und hat darüber hinaus noch wesentlich mehr **Sortier- und Filtermöglichkeiten**. Ein sauberer Ausdruck der DMS44 – ebenso möglich und jeder Klick zeigt in nahezu Echtzeit die gewählte Darstellung, Filterung oder Sortierung.

CHEF PRO BB

KERNFEATURES – POS-DASHBOARD

- 1 Alle wichtigen Kennzahlen des POS für Tage, KW und Monate mit Vorjahresrest als Tabelle
- 2 Filterbare Zeitreihen, die daraus resultierende Kennzahlen, Monate und Periode anzeigen
- 3 Einmalige Bon-Analyse mit Hilfe der Mehrwertsteuer und entsprechender Entwicklung zum Vorjahresmonat
- 4 Regelmäßiges Umschlagen des Vertriebskanals in Online und Stationäre
- 5 Zeitreihendiagramme über 10 Tage, Wochen oder 10 Monate anzeigen
- 6 Zwei KPIs wählbar als Zeitreihendiagramm um Tachometer
- 7 Filialen mit einem Click auswählbar, ebenso wie die Service in-Laden oder nicht (nur Ware)

» Das POS-DASHBOARD enthält alle wesentlichen Kennzahlen, welche für die POS-Performance entscheidend sind. Tachometer und Zeitreihendiagramme ergänzen die Tabelle

CHEFPRO BBE

KERNFEATURES – MA-DASHBOARD

- 1 Alle POS-Kennzahlen in einer Tabelle und die Fokus-Kennzahlen im Tachometer (Vergleich zur Referenz), gewünschte Kennzahl im Tacho frei wählbar
- 2 Stellbare Zeitraume, auch Taggenau
- 3 Vergleichs-Bio-Analyse mit Hilfe der MA-Zentrale und entsprechender Einstellung zum Vergleich
- 4 Kalküles Kennzahlen des Vertriebskanals online und Stationär
- 5 Wochen oder 10 Monate einzeigbar, über 10 Tage, 10 Wochen oder 10 Monate einzeigbar.
- 6 Suchen KPI wählbar als Zeitreihendiagramm mit entsprechender Vorjahresentwicklung
- 7 Mitarbeiter mit einem Klick auswählbar
- 8 Die verkauften Marken, Modelle oder Warengruppen des gewählten Mitarbeiters (S. 1-3)

» Das MITARBEITER-DASHBOARD fokussiert die wesentlichen POS-Kennzahlen im Vergleich zur Referenzgruppe, die frei gebildet werden kann, ergänzt um verkaufte Modelle, Marken, WGR

CHEF **PRO** BBE

KERNFEATURES – ARTIKEL-DASHBOARD

- 1 **Deep Dive** in das Modell mit Kennzahlen nach Größe und Farbe, anschließend auf Wert und Wertverteilung.
- 2 **Zeitraum** und **Zeitraum**, über welche die Artikelverteilung werden soll.
- 3 **Wichtige Modell-Suche** mit Suchtext, oder Filter nach **Warengruppen**, **Marken**, **Produktkategorien**. Sortierbar nach **Wort** o. **Menge**.
- 4 **Druck** der Artikelkarte innerhalb des Modells.
- 5 **Druck** auf das Diagramm, um Wochen mit Umsatz und Bestand, wichtiger: Artikeltyp mit **NOI-Artikel**.
- 6 **Füllen** mit einem **Click** auslösbar, ebenso wie das Umschalten auf **Vertriebskanal** (Online, Stationär).

» Das **ARTIKEL-DASHBOARD** erlaubt Mittelschleife Filterungen nach relevanten Artikeln, die dann im **Deep-Dive** nach Größen, Farben und vielen Kennzahlen angezeigt werden können.

CHEF PRO BB

KERNFEATURES – CHEF-INFO II

- 1 Alle wichtigen Kennzahlen über die letzten 12 Monate und kumuliert über 6 Monate (1-12)
- 2 Monatssplittung Monat, mit dem 12. Monat
- 3 Kennzahlen: Kennzahlen, Kumuliert frei wählbar (1-12)
- 4 12er Segment-Dimensionen filterbar
Warengruppe, Marke, Gender etc.
- 5 Auf das Wesentliche mit ABC Filtern (WGR)
Stufungsgruppe über 12 Filtern, es stehen
10 Klicks zur Auswahl bereit
- 6 Mit 1 Klick Filiale auswählen oder Vertriebskanal
wählen (Online, Station)
- 7 Wahlweise Service inkludieren oder nur Ware

» Die CHEF-INFO II zeigt 12 Monate im Zeitverlauf
die wichtigsten Kennzahlen und kumuliert
KPI wahlweise auf die letzten 6 Monate (1-12)

CHEFPRO BBE

KERNFEATURES – FREQUENZ-DASHBOARD

- Alle wesentlichen **POS-Kennzahlen** tabellarisch nach **Wochenenden, Tageszeiten** und **Geografien**
- Konkrete Zeitstrahle**, über die über **Tag** und **Wochentag** die **Umsätze** möglich ist
- Äußerliche Heatmap** für 12 KP, um **Muster** über **Wochenenden** und **Wochentage** zu erkennen
- Einzelnes Umsatzen** des **Vertriebskanals**, **Vertriebsart** und **Wochentag** in **Color-Codes**, **Größe** und **Profil**
- Umsatz-Übersehbarkeit** für **5 bis zu zwölf KP** und **Vergleich** mit **Wochentag**, **Wochentag** und **Wochentag**
- Tabelle** ist **umsatzbar** nach **Sammen** oder **0-Werte** nach **Wochentagen** und **Tageszeit**, **Wert**, **Menge**
- Füllen** mit einem **Click** **auswählen**, ebenso wie den **Service** **in** **Indizieren** oder **nicht** (nur **Ware**)

Das **FREQUENZ-DASHBOARD** zeigt auf einen **Blick** die **Verteilung verschiedener Kennzahlen** auf **Wochentage** und **Tageszeiten**, um **Nutzen** **Erkenntnis** **beispielsweise** für den **Personalisierungs** **etc.** **abzulesen**

BBE



KERNFEATURES – FLEX-KER

- 1-Click zu 6 Dimensionen wie Warengruppen, Category, Marken, Gender, P.-Kategorie und Filialen
- Beliebig einstellbare **taggenaue Zeiträume** mit passendem taggenauen **Vorjahresvergleich**
- Hochflexible **Sortier- und Filtermöglichkeiten** sowie **farbliche Abweichungen** ($\pm$ zur Vorperiode)
- Blitzschneller** Fokus auf das Wesentliche: **ABC-Filter** für Warengruppen, Marken uvm.
- 1-Click** zur sofortigen **Kanaltrennung** (Online und Stationär)
- Übersichtliches **Dashboard**, bei Bedarf **blättern**
- Umschaltbar** von **Wert** auf **Menge** (Stückzahlen)

» Die FLEX-KER ersetzt alle früheren Auswertungen wie Chef-Controller, Filial-Controller und hat darüber hinaus noch wesentlich mehr Sortier- und Filtermöglichkeiten. Ein sauberer Ausdruck auf DIN A4 ist ebenso möglich und jeder Klick zeigt in nahezu Echtzeit die gewählte Darstellung, Filterung oder Sortierung.

Das POS-DASHBOARD enthält alle für den POS relevanten Kennzahlen über Tag, Woche, Monat und Periode bereit

Aussagefähige Tachometer und Zeitverlaufdiagramme ergänzen die Zahlentabelle des Dashboards

CHEF
COCKPIT P_{PRO}

BBE



KERNFEATURES – POS-DASHBOARD

- 1 Alle wichtigen **Kennzahlen** des POS für Tage, KW und Monate **mit Vorjahrestrend** als **Tabelle**
- 2 Frei einstellbare **Zeiträume**, die daraus resultierenden Wochen, Monate und Periode automatisch
- 3 Umfangreiche **Bon-Analyse** mit Hilfe der **Mehrteile-Quote** und entsprechender Entwicklung zum VJ
- 4 **Blitzschnelles** Umschalten des Vertriebskanals zwischen Online und Stationär.
- 5 **1-Click** um Zeitverlaufdiagramme über **10 Tage**, **10 Wochen** oder **10 Monate** anzuzeigen.
- 6 **Zwölf KPI** wahlweise als **Zeitreihendiagramm** und **Tachometer**
- 7 **Filialen** mit einem Click auswählbar, ebenso wie den Service inkludieren oder nicht (nur Ware)

» Das POS-DASHBOARD enthält alle wesentlichen Kennzahlen, welche für die POS-Performance entscheidend sind. Tachometer und Zeitreihendiagramme ergänzen die Tabelle.



Das MITARBEITER-DASHBOARD ermöglicht den Vergleich aller relevanten Kennzahlen mit einer definierten Gruppe

Reduzierte Tabellen und einfache Kennzahlen und Diagramme ermöglichen das Performance-Gespräch



KERNFEATURES – MA-DASHBOARD

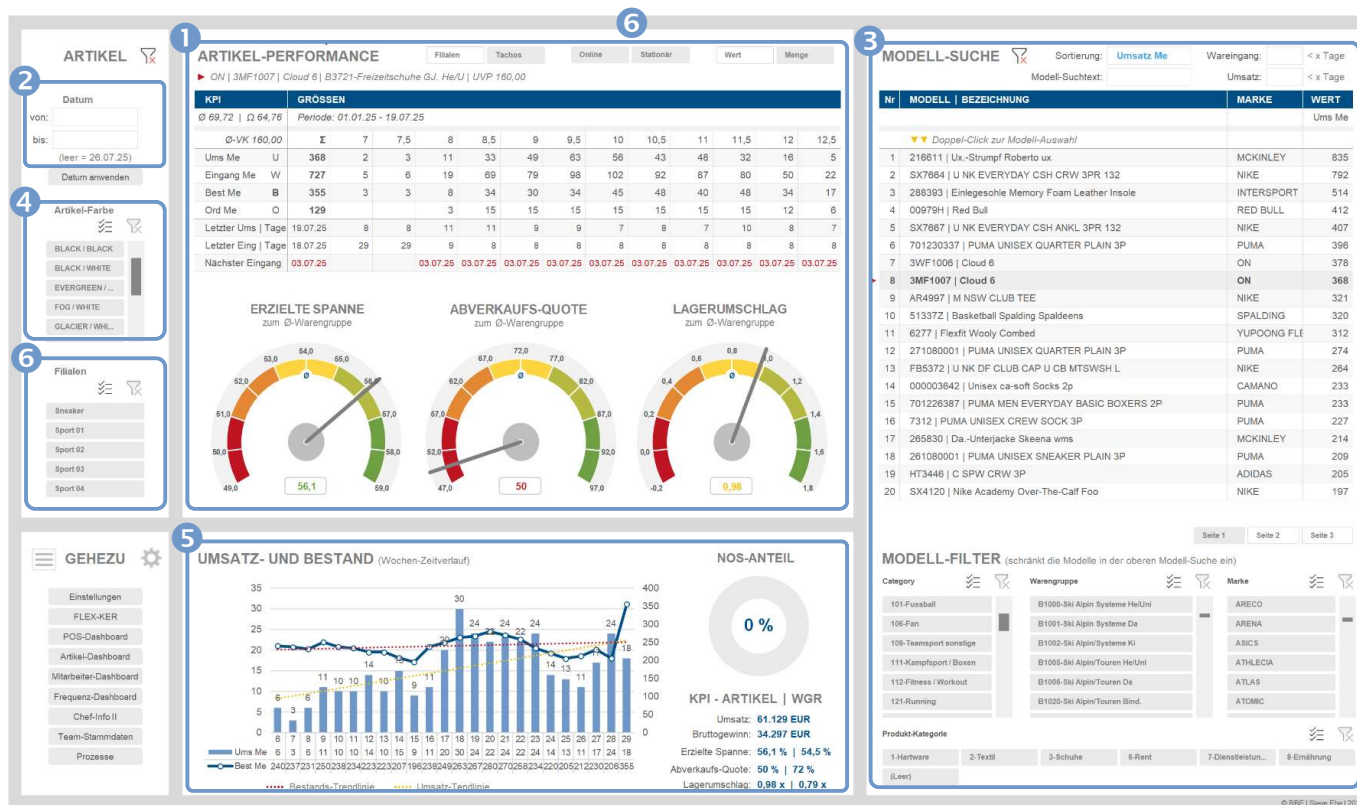
- 1 Alle **POS-Kennzahlen** in einer Tabelle und die Fokus-Kennzahlen im Tachometer (Vergleich zur Referenz), gewünschte Kennzahl im Tacho frei wählbar
- 2 Frei einstellbare **Zeiträume**, auch Tag-genau
- 3 Umfangreiche **Bon-Analyse** mit Hilfe der **Mehrteile-Quote** und entsprechender Entwicklung zum VJ
- 4 **Blitzschnelles** Umschalten des Vertriebskanals zwischen Online und Stationär.
- 5 **1-Click** um Zeitverlaufsdiagramme über **10 Tage**, **10 Wochen** oder **10 Monate** anzuzeigen.
- 6 **Sechs KPI** wahlweise als **Zeitreihendiagramm** mit entsprechender **Vorjahresentwicklung**
- 7 **Mitarbeiter** mit einem Click auswählbar
- 8 Die verkauften **Marken**, **Modelle** oder **Warengruppen** des gewählten Mitarbeiters (S. 1-3)

» Das MITARBEITER-DASHBOARD fokussiert die wesentlichen POS-Kennzahlen im Vergleich zur Referenzgruppe, die frei gebildet werden kann, ergänzt um verkaufte Modelle, Marken, WGR



Das ARTIKEL-DASHBOARD zeigt detaillierte Informationen und Kennzahlen bis hin zur Farbe, Größe und Filialübersicht

Blitzschnelles Filtern der gewünschten Modelle über Filter und Kennzahlen (Modellsuche, -filter)



KERNFEATURES – ARTIKEL-DASHBOARD

- 1 Deep Dive in das Modell mit Kennzahlen nach Größe und Farbe, umschaltbar auf Wert und Menge
- 2 Frei einstellbare Zeiträume, über welche die Artikel ausgewertet werden sollen.
- 3 Umfangreiche Modell-Suche mit Suchtext, oder Modellfilter nach Warengruppe, Marke, Category oder Produktkategorie. Sortierbar nach Wert o. Me
- 4 Auswahl der Artikelfarbe innerhalb des Modells
- 5 Zeitverlaufsdiagramme über Wochen mit Umsatz und Bestand, wichtige Artikel-KPI mit NOS-Anteil.
- 6 Filialen mit einem Click auswählbar, ebenso wie das Umschalten auf Vertriebskanal (Online, Stationär)

Das ARTIKEL-DASHBOARD erlaubt blitzschnelle Filtersuchen nach relevanten Artikeln, die dann im Deep-Dive nach Größen, Farben und vielen Kennzahlen angezeigt werden können.

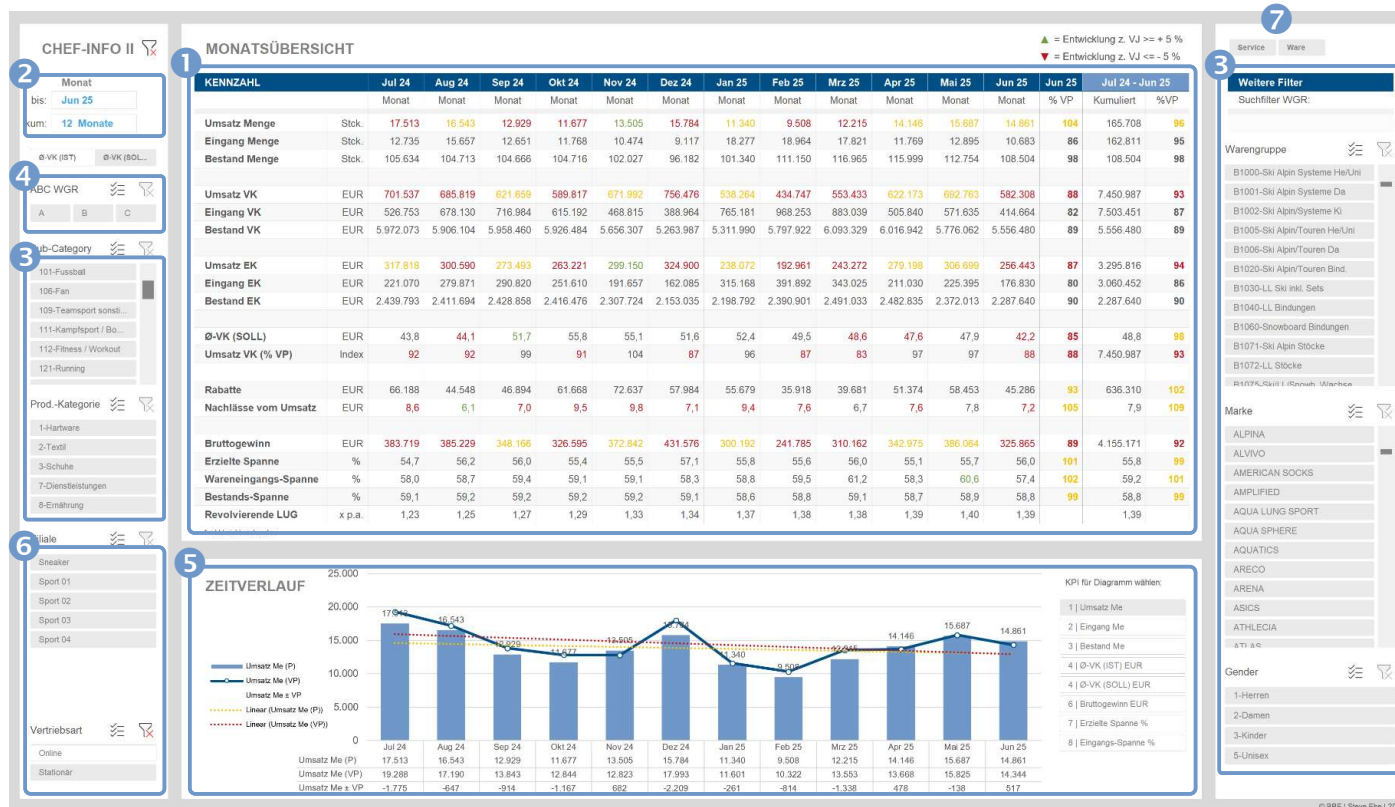
Die CHEF-INFO II ist der Klassiker und zeigt die wichtigsten Kennzahlen in einer 12-Monatsübersicht als Zeitverlauf

CHEF
COCKPIT **P.RO**

BBE



In allen Sortiments-Dimensionen filterbar, ergänzt um ein Diagramm über den Zeitverlauf



KERNFEATURES – CHEF-INFO II

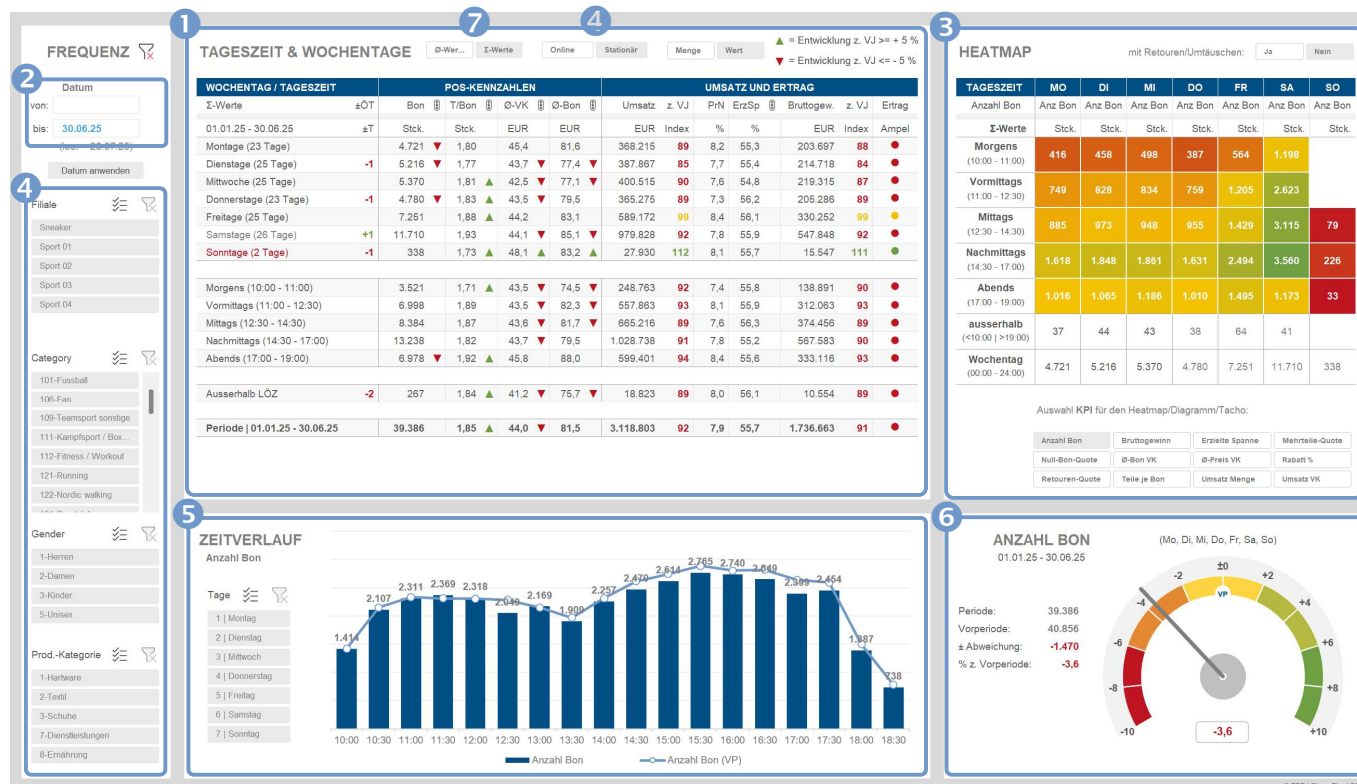
- 1 Alle wesentlichen **Kennzahlen** über die **letzten 12 Monate** und **kumuliert** über x Monate (1-12)
- 2 Frei einstellbarer **Monat**, mit den 12 davor liegenden Monaten, **Kumuliert** frei wählbar (1-12)
- 3 Alle wichtigen **Sortiments-Dimensionen filterbar**, wie z.B. Warengruppe, Marke, Gender etc.
- 4 **Fokus** auf das Wesentliche mit ABC-Filtern (WGR).
- 5 Zeitverlaufsdiagramme über **12 Monate**, es stehen **8 Kennzahlen** zur Auswahl bereit anzuzeigen.
- 6 Mit 1 Klick **Filiale** auswählen oder **Vertriebskanal** wählen (Online, Stationär)
- 7 Wahlweise **Service** inkludieren oder nur Ware

» Die CHEF-INFO II zeigt 12 Monate im Zeitverlauf die wichtigsten Kennzahlen und kumuliert die KPI wahlweise auf die letzten x Monate (1-12).



Das FREQUENZ DASHBOARD zeigt viele wichtige Informationen in der Uhrzeit- und Wochentags-Dimension

Beobachten von Frequenzen, Kunden und Kennzahlen über Stunden, Tageszeit und Wochentage



KERNFEATURES – FREQUENZ-DASHBOARD

- 1 Alle wesentlichen **POS-Kennzahlen** tabellarisch nach **Wochentagen**, **Tageszeiten** und Gesamtperiode
- 2 Frei einstellbare **Zeiträume**, über die eine Auswertung nach Wochentag & Uhrzeiten möglich ist
- 3 Anschauliche **Heatmap** für 12 KPI, um Muster über die Tageszeiten und Wochentage zu erkennen
- 4 **Blitzschnelles** Umschalten des Vertriebskanals, Filialen bis hin zu Categories, Gender und Prod.kat.
- 5 **Grafischer Uhrzeitverlauf** für bis zu **zwölf KPI** mit Vorjahresvergleich, auch nach **Wochentagen**
- 6 Entwicklung von **zwölf KPI im Vergleich zum Vorjahr**, auch nach **Wochentagen** im Tachometer
- 7 Tabelle ist umschaltbar nach Summen oder **Ø-Werte** je Wochentag und Tageszeit, Wert o. Menge

» Das FREQUENZ-DASHBOARD zeigt auf einen Blick die Verteilung verschiedener Kennzahlen auf Wochentage und Tageszeiten, um hieraus Erkenntnisse beispielsweise für den Personaleinsatz etc. abzuleiten.

Mit einem Klick die gesamte Historie aus der Warenwirtschaft in das Chef-Cockpit PRO laden

CHEF
COCKPIT **PRO**

BBE



Es werden alle Kennzahlen in aller Granularität (Tag, Bon, Stunde etc.) historisch für bis zu 36 Monate geladen



Nach einem einmaligen Ladeprozess (< 5 Min) stehen alle 6 Dashboards mit flexiblen Zeiträumen zur Verfügung

Halbjährliche Investitionen für das Chef-Cockpit PRO für Lizenz, Update & Support

CHEF
COCKPIT **P.RO**

BBE



Die laufenden Kosten orientieren sich an der Filialanzahl und dem Einsatz bestehender Tools



Anzahl an Filialen	bestehende User von	Cockpit € pro Monat*	Cockpit € pro ½-Jahr*
Einzelhaus	---	59,--	354,--
Einzelhaus	EK P RO SK P RO	49,--	294,--
Filialbetriebe	---	99,--	594,--
Filialbetriebe	EK P RO SK P RO	89,--	534,--

Technik-Check, Anbindung des Systems an das WWS, einmalig 499,-- € (entfällt für EKPro u. SKPro-Anwender) **



Die Lizenzlaufzeit ist jeweils halbjährlich von **Jan-Jun** und **Jul-Dez** und kann formlos vor Halbjahresbeginn gekündigt werden.



Kurzschulungen und Einweisungen in das Tool werden regelmäßig als Online-Schulung angeboten und sind **kostenlos**.

CHEF
COCKPIT **P.RO**



* Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer halbjährliche Zahlung (März/September).

** Grundsätzlich installieren wir das Tool auf einem Rechner und stellen eine Installationsdoku für die interne IT bereit, alternativ durch BBE 100 € / Rechner



Technische Voraussetzungen & Anbindungen

Mindestanforderungen



Office 64-bit-Version



Microsoft Office 365
für Windows



minimum | empfohlen

Technische Anbindung



Inhouse: LAN – WIFI
unterwegs: VPN (sofern vorhanden)

Lesezugriff auf DWH von Smart-Retail, Update nachts



lokaler oder gehosteter Server

Angebundene ERP-Systeme



Gehosteter Cloud SQL-Server

Bereitstellung durch ADVARICS: 25 € monatlich,
einmalige Ersteinrichtung 135 €

Wie unterscheidet sich das Chef-Cockpit PRO von den anderen Tools in diesem Kontext?

CHEF
COCKPIT P_{PRO}

BBE



Der direkte Vergleich macht den Unterschied der Tools deutlich

		EKP _{PRO}	SKP _{PRO}	CHEF COCKPIT P _{PRO}
1	Zweck des Tools 	Budgetierung und Optimierung des Saisoneinkaufs (Vororder)	Optimierung der Nachorder (NO), Heben von Potenzialen in der Saison	„Schweizer Taschenmesser“ – ALL-IN-ONE Informations-Cockpit
2	Kernnutzen und Vorteile 	Automatisierter und smarter Planungs- und Kontroll-Prozess der saisonalen Vororder: Von der Strategie bis hin zur Kategorie, WGR, Marken und Preislagen	Durch smarte Algorithmen sofortige Transparenz über Sortiments-Lücken, OTB, Renner/Penner, Rückstände und NOS in der Saison, Vermeidung Über-Unterlager	Schneller Zugriff auf alle relevanten Kennzahlen an einer Stelle, intuitive und professionelles Layouts, 6 Dashboards mit hochflexiblen Ansichten und Filtern
3	Planungs- / Auswertungsfokus 	PLANUNG – <i>intensiv</i> AUSWERTUNG – <i>ergänzende Reports</i>	PLANUNG – <i>gering</i> AUSWERTUNG – <i>umfangreich zur NO</i>	PLANUNG – <i>keine</i> AUSWERTUNG – <i>extrem vielfältig</i>
4	Wirtschaftliche Hebel 	geringere Preisabschriften, bessere Spanne Vermeidung von Über-/Unterlager, Umsatz-Chancen über Ø-VK, Zeitersparnis	Umsatzpotenziale nutzen, Nachorder-volumen und damit Bestände steuern, Warensteuerung für bessere Erträge	Zeitersparnis, Transparenz und Schnelligkeit der Informationsgewinnung zur Ertragsoptimierung
5	Preismodell 	umsatzabhängig	umsatzabhängig	Filialbetrieb Ja/Nein

Meinungen/Kundenstimmen

CHEF
COCKPIT **P.ro**



BBE

Tolles Tool, wo man
alles im Überblick
und auch bis ins
Detail

Meine Mitarbeiter-
Gespräche haben mit
Hilfe des Dashboards
eine erhebliche bessere
Qualität!

Sehr wichtig für Mitarbeiter-
und Performance-Gespräche,
hier hat man übersichtlich
alles im Blick zum Mitarbeiter
im Vergleich zur Referenz!

Die Heatmap im
Frequenz-Dashboard
finde ich super!

Intuitiv und
schnell!

Chef-Cockpit - Beauftragung



BBE

BBE Handelsberatung GmbH
Andrea Pöler
Brienner Str. 45, 80333 München
Telefax-Nr. 089 55118 450 166, E-Mail: poelert@bbe.de

Die Firma (= Rechnungsempfänger) _____ vertreten

durch _____ in der Funktion als _____
beauftragt die BBE Handelsberatung GmbH mit den Beratungs-/Softwareleistungen gemäß dem schriftlichen Angebot vom 14.10.2025.
Bestandteil dieses Auftrages ist (zutreffendes bitte ankreuzen/eintragen):

☐

Einmalige technische Anbindung WWS, falls notwendig

☐

Lizenz für Einzelbetrieb

☐

Lizenz für Filialbetriebe

☐

Preisreduzierung für EKPro- / SKPro-User

Die für ADVARICS benötigte Bereitstellung der SQL-Cloud-Datenbank ist Voraussetzung für den Betrieb des Chef-Cockpits PRO und muss bei ADVARICS mit einem Support-Ticket (support@advarics.net mit Betreff „Anbindung an das BBE-Chef-Cockpit“) separat beauftragt werden. Mit der Bestellung des Chef-Cockpit stimmt der Auftraggeber zu, dass die BBE die Zugangsdaten zur SQL-Datenbank für die Anbindung erhält.

Zahlungsbedingungen: Rechnungsstellung angefallener Aufwände nach Installation. Für Lizenzkosten gilt eine halbjährliche Zahlung (März/September). Die Lizenz kann halbjährlich vor Beginn des jeweiligen Halbjahres gekündigt werden. Bestandteil dieses Auftrages/Vertrages sind die beigelegten „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ der BBE Handelsberatung GmbH. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Beratungsvertrag ist, wenn der Auftraggeber Vollkaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist, München. Der Auftraggeber willigt mit der Beauftragung ein, dass der Auftragnehmer den Auftrag als Referenz in eigenen Marketingunterlagen, sowie auf unserer Homepage veröffentlichen darf (Logo, Name des Unternehmens, Inhalt des Auftrages, Jahr / ggf. bitte streichen). Aus steuerrechtlichen Gründen ist es erforderlich, dass der Auftraggeber auf diesem Formular identisch mit dem Auftraggeber auf dem Deckblatt des Berichtes und dem Rechnungsempfänger ist. Mit unserer Unterschrift bestätigen wir, dass wir darauf hingewiesen wurden und der Auftraggeber der Rechnungsadresse entspricht.

Ansprechpartner: Name, Telefon

Firmenname (evtl. Stempel)

Ort, Datum

Unterschrift des Auftraggebers

Das BBE-Team

Branchenerfahrenheit, methodensicher und hochmotiviert

CHEF
COCKPIT **P.ro**



BBE



Steve Ehe

Mitglied der Geschäftsleitung

BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München

Tel +49 89 55118-162
Mobil +49 174 3391566
Fax +49 89 55118-450162

E-Mail ehe@bbe.de
Web www.bbe.de



Florian Schöps

Manager Unternehmensberatung

BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München

Tel +49 89 55118-193
Mobil +49 174 3391527
Fax +49 89 55118-450193

E-Mail schoeps@bbe.de
Web www.bbe.de



Dominik Nuß

Senior Consultant

BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München

Tel +49 89 55118-267
Mobil +49 175 7774410
Fax +49 89 55118-450267

E-Mail nuss@bbe.de
Web www.bbe.de



Andrea Pölert

Consultant R&S

BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München

Tel +49 89 55118-166
Fax +49 89 55118-450166

E-Mail poelert@bbe.de
Web www.bbe.de



Eric Kleinkoenen

Junior IT-Consultant
Business Analyst

BBE Handelsberatung GmbH
Brienner Straße 45
80333 München

Tel +49 89 55118-189
Mobil +49 174 3391526

E-Mail kleinkoenen@bbe.de
Web www.bbe.de

170 

Retail Experten

7 

Niederlassungen

70 

Jahre Erfahrung



BBE

Unser Profil

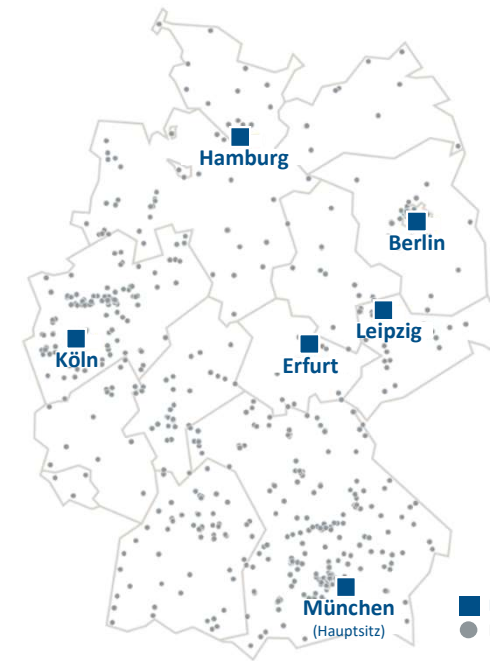
BBE Handelsberatung GmbH – über 70 Jahre Exzellenz im Handel

CHEF
COCKPIT P.ro

BBE



- **Geschäftsführung** Dr. Johannes Berentzen
- **MitarbeiterInnen BBE** > 50
- **Kernzielgruppe** Stationäre Einzelhändler, Verbundgruppen und Handelskonzerne, öffentliche Hand
- **Unser Anspruch** Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft unserer Kunden
- **Unsere Werte** Gelebte Kundennähe, Teamgeist, Qualitätsorientierung, unternehmerische Freiheit, Innovationskraft



■ BBE Niederlassungen
● BBE Projekte (auszugsweise)

 > 50 Strategie-/Innovationsprojekte Retail p.a.	 > 25 Marktstudien	 > 400 Coachingtage p.a.	 > 200 Standortanalysen	 > 100.000 Befragte Kunden	 > 9.000 Mitarbeiterbefragungen	 > 1.200 Betriebsvergleiche	 > 5.000 Testkäufe
--	---	---	---	---	--	--	---

Beste Berater

Zum 12. Mal in Folge ausgezeichnete Beratung

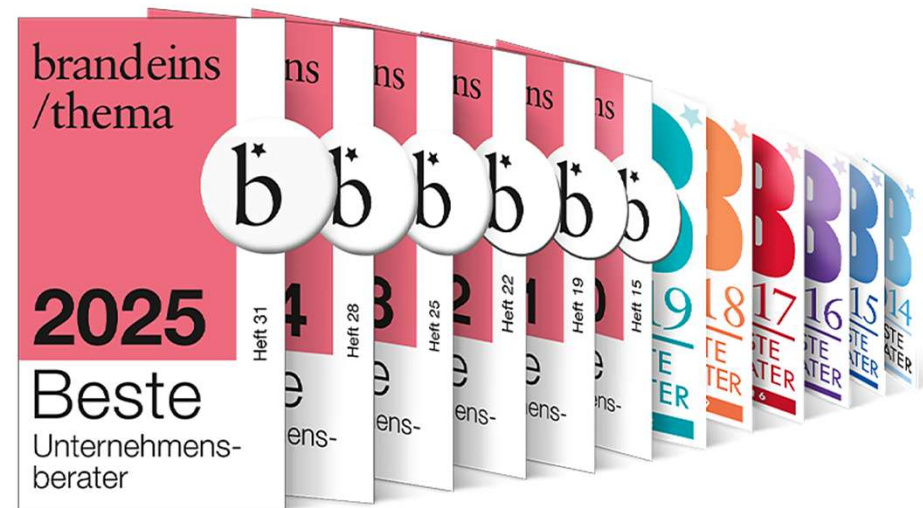
Im großen Branchenvergleich von brandeins und Statista hat sich die BBE Handelsberatung im Bereich Konsumgüter & Handel mittlerweile seit 2014 einen Platz unter Deutschlands besten Unternehmensberatungen gesichert.

Auch unser Verbundpartner elaboratum GmbH verteidigte im Bereich Internet und E-Commerce einen Platz unter den besten Beratern.

CHEF
COCKPIT **P.ro**



BBE



Referenzen der BBE Handelsberatung

Auswahl



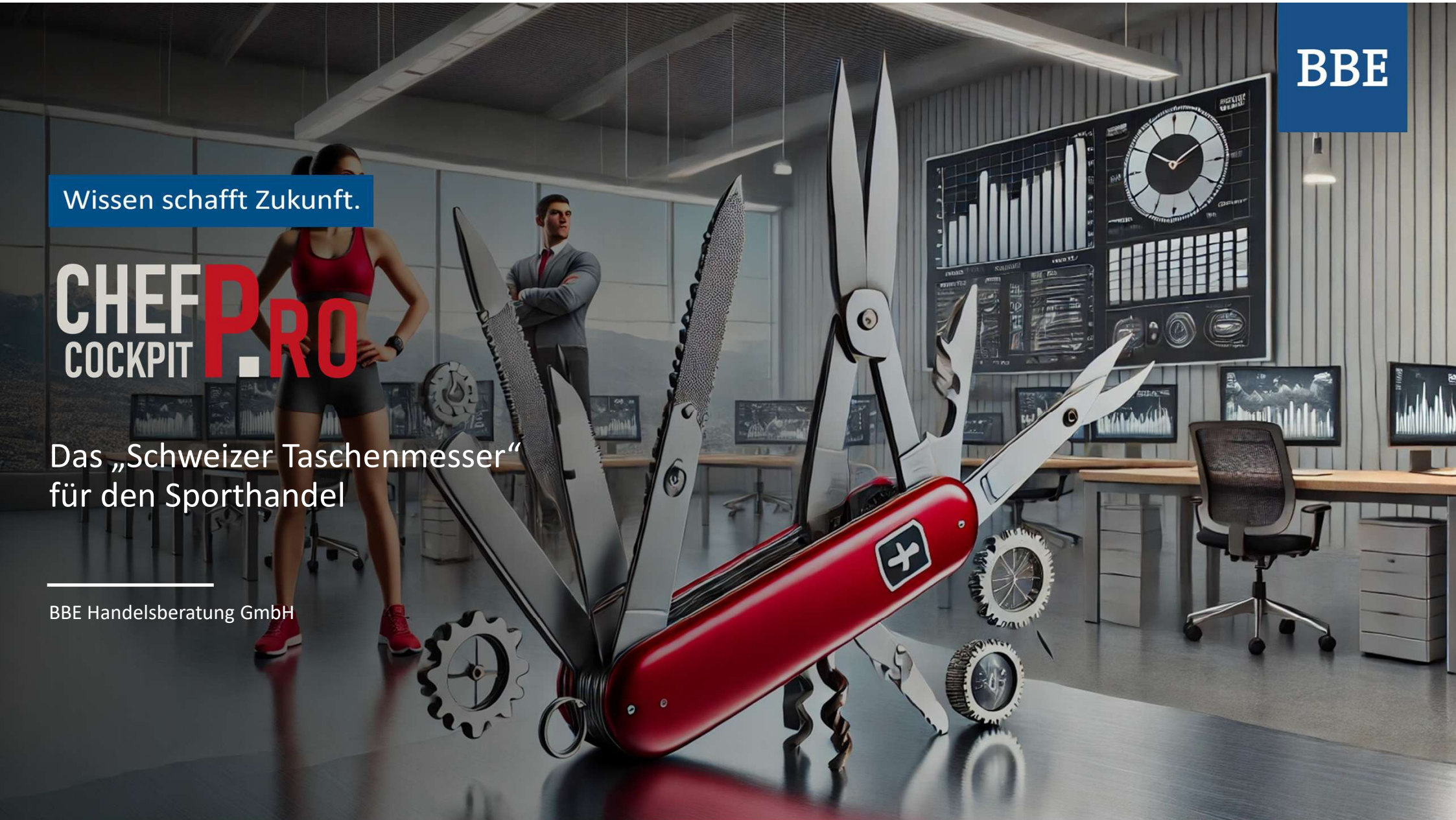
BBE

Wissen schafft Zukunft.

CHEF COCKPIT **P.RO**

Das „Schweizer Taschenmesser“
für den Sporthandel

BBE Handelsberatung GmbH



Allgemeine Geschäftsbedingungen

BBE Handelsberatung GmbH

1. Geltungsbereich

1.1 Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen („AGB“) gelten für Verträge zwischen der BBE Handelsberatung GmbH („BBE“) und deren Kunden („Kunde“), sofern die Kunden Unternehmen gemäß § 14 BGB, juristische Personen des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen im Sinne von § 310 Abs. 1 Satz 1 BGB sind.

1.2 Die AGB betreffen alle Beratungsdienstleistungen der BBE für den Kunden.

1.3 Die AGB gelten ausschließlich. Abweichende, entgegenstehende oder ergänzende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Kunden finden keine Anwendung, auch wenn BBE ihrer Geltung im Einzelfall nicht gesondert widerspricht.

1.4 Diese AGB gelten auch für zukünftige Geschäftsbeziehungen mit dem Kunden.

1.5 Individuelle Vereinbarungen haben Vorrang vor diesen AGB.

1.6 Gesetzliche Vorschriften gelten zusätzlich, soweit sie nicht durch diese AGB geändert oder ausgeschlossen sind.

2. Vertragsschluss, Änderungen und Laufzeit

2.1 Alle Angebote der BBE sind freibleibend und unverbindlich, sofern sie nicht ausdrücklich als verbindlich gekennzeichnet werden.

2.2 Ein Vertrag kommt zustande, wenn die BBE eine schriftliche oder in Textform abgegebene Bestellung des Kunden durch Auftragsbestätigung schriftlich oder in Textform annimmt.

2.3 Änderungen und Ergänzungen des Vertrages müssen individuell schriftlich oder in Textform vereinbart werden. Nachträgliche Änderungen können zu zusätzlichen Kosten führen, die vorab zu vereinbaren sind.

2.4 Der Vertrag endet mit Abschluss des Projekts oder spätestens zwei Monate nach der letzten Leistungserbringung durch BBE.

2.5 Kündigungen sind nach gesetzlichen Bestimmungen möglich.

3. Erbringung der Beratungsdienstleistungen

3.1 Umfang und Art der Beratungsdienstleistungen werden im Vertrag festgelegt.

3.2 Die BBE schuldet nur die Ausführung, nicht den Erfolg der Beratung.

3.3 Die BBE informiert den Kunden regelmäßig über den Projektfortschritt.

3.4 Die BBE ist in der Gestaltung ihrer Tätigkeit vollkommen frei. Sie unterliegt keinerlei Weisungen des Kunden hinsichtlich Orts, Zeit sowie Art und Weise der Leistungserbringung.

4. Einsatz von Mitarbeitern und Subunternehmern

4.1 Die BBE setzt zur Leistungserbringung sorgfältig ausgewählte Mitarbeiter mit den jeweils erforderlichen Qualifikationen ein.

4.2 Die BBE kann darüber hinaus Subunternehmer ohne Zustimmung des Kunden einsetzen.

4.3 Der Kunde verpflichtet sich weder Mitarbeiter der BBE noch Subunternehmer als Arbeitnehmer zu behandeln, nicht in seine betriebliche Organisation zu integrieren und kein disziplinarisches Weisungsrecht auszuüben.

5. Abwerbungsverbot

5.1 Der Kunde darf während der Vertragslaufzeit keine BBE-Mitarbeiter aktiv abwerben.

5.2 Für jeden Fall der Zuwiderhandlung verpflichtet sich der Kunde zur Zahlung einer angemessenen Vertragsstrafe bis zu einem Höchstbetrag von EUR 25.000,00, deren Höhe durch die BBE nach billigem Ermessen festzusetzen und im Streitfall vom zuständigen Gericht zu überprüfen ist. Die Geltendmachung weiterer Rechte der BBE, insbesondere Unterlassungsansprüche und etwaige weitere Schadensersatzansprüche, bleibt hiervon unberührt. Eine gezahlte Vertragsstrafe wird auf etwaige Schadensersatzansprüche angerechnet.

CHEF
COCKPIT **P_{RO}**



BBE

Allgemeine Geschäftsbedingungen

BBE Handelsberatung GmbH

6. Mitwirkungspflichten des Kunden, Verletzung der Mitwirkungspflichten, Annahmeverzug

6.1 Der Kunde unterstützt die BBE bei der Leistungserbringung und stellt sämtliche erforderliche Unterlagen und Informationen, die zur erfolgreichen Durchführung des Projekts notwendig sind, unverzüglich nach Vertragsschluss unaufgefordert und kostenfrei zur Verfügung.

6.2 Er hat BBE auf branchentypische oder unternehmensspezifische Erfordernisse hinzuweisen, soweit diese für die Leistungserbringung relevant sind.

6.3 Der Kunde ist weiterhin verpflichtet, etwaige für die Durchführung des Projektes erforderlichen behördlichen Genehmigungen rechtzeitig einzuholen.

6.4 Der Kunde erkennt an, dass die Erfüllung seiner Mitwirkungspflichten grundlegende Voraussetzung für die Leistungserbringung durch BBE ist und insoweit eine vertragliche Pflicht darstellt.

6.5 Erfüllt der Kunde eine Pflicht oder Obliegenheit nicht ordnungsgemäß und beeinträchtigt das BBE bei der Leistungserbringung, so verlängern sich vereinbarte Leistungsfristen/-termine entsprechend um die Dauer der Verzögerung zuzüglich einer angemessenen Anlaufzeit. BBE ist berechtigt, den hierdurch verursachten Mehraufwand, insbesondere für verlängerte Bereitstellung des eingesetzten Personals oder Sachmittel, zu den vereinbarten Sätzen zusätzlich in Rechnung zu stellen. Darüber hinaus hat BBE Anspruch auf Ersatz des verursachten Schadens, sofern der Kunde die unterlassene Mitwirkung zu verschulden hat.

7. Leistungsfristen und -termine, Leistungsverzug

7.1 Leistungsfristen und -termine werden individuell vereinbart.

7.2 Leistungsfristen und -termine sind unverbindlich, es sei denn, sie sind als "verbindlich" bezeichnet.

7.3 Leistungsfristen und -termine beginnen mit Vertragsschluss und Erfüllung der Mitwirkungspflichten des Kunden.

7.4 Der Kunde kann frühestens vier Wochen nach Ablauf der vereinbarten unverbindlichen Leistungsfristen/ -termine zur Leistung auffordern (Mahnung). Wird ein/e verbindliche/r Leistungsfrist/ -termin überschritten, kommt die BBE bereits mit Überschreiten der/des Leistungsfrist/ -termins in Verzug.

8. Vergütung, Zahlung, Zahlungsverzug

8.1 Die Vergütung sowie etwaige Reise- und Nebenkosten werden individuell vereinbart. Die Rechnungsstellung erfolgt zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer.

8.2 Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zugang der Rechnung zu zahlen. Im Zweifel gelten Rechnungen drei Werktage nach Rechnungsdatum als zugegangen. Zahlungen erfolgen bargeldlos auf das auf der Rechnung angegebene Konto.

8.3 Bei Zahlungsverzug sind gesetzlich geltende Verzugszinsen zu zahlen. Weitergehende Ansprüche bleiben unberührt.

8.4 BBE ist in begründeten Fällen, auch im Rahmen einer laufenden Geschäftsbeziehung, berechtigt, die jeweilige Leistungserbringung ganz oder teilweise nur gegen Vorauszahlung durchzuführen. Eine Vorauszahlung wird durch BBE begründet und ist sofort nach Zugang der Begründung beim Kunden fällig. Leistet der Kunde eine Vorauszahlung nicht, verspätet oder nicht vollständig, ist BBE zur außerordentlichen Kündigung des Vertragsverhältnisses und Auflösung der Geschäftsverbindung berechtigt.

9. Vertraulichkeit

9.1 Der Kunde behandelt alle Informationen der BBE vertraulich.

9.2 Die Vertraulichkeit gilt nicht für allgemein bekannte Informationen oder rechtmäßig von Dritten erlangte Informationen.

9.3 Bei unrechtmäßiger Offenlegung von Informationen informiert der Kunde die BBE unverzüglich.

CHEF
COCKPIT **P.ro**



BBE

Allgemeine Geschäftsbedingungen

BBE Handelsberatung GmbH

10. Haftung, Verjährung

10.1 BBE haftet unbeschränkt nach dem Produkthaftungsgesetz, in Fällen der ausdrücklichen Übernahme einer Garantie oder eines Beschaffungsrisikos sowie wegen vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Pflichtverletzung. Ebenso haftet BBE unbeschränkt bei vorsätzlicher oder fahrlässiger Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit. Für leicht fahrlässig verursachte Sach- und Vermögensschäden haftet BBE nur im Falle der Verletzung solcher Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Erfüllung der Kunde in besonderem Maße vertrauen darf ("wesentliche Vertragspflichten"), jedoch begrenzt auf den bei Vertragsschluss voraussehbaren, vertragstypischen Schaden.

10.2 Sämtliche Ansprüche des Kunden gegen BBE verjähren – sofern in diesen AGB nicht abweichend geregelt – innerhalb eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn. Dies gilt nicht für Verjährungsfristen des Produkthaftungsgesetzes. Für Schadensersatzansprüche nach Ziffer 10.1 gelten die gesetzlichen Verjährungsfristen.

11. Zurückbehaltungsrecht

Die BBE hat ein Zurückbehaltungsrecht an den Unterlagen des Kunden bis zur vollständigen Zahlung. Danach gibt die BBE die Unterlagen auf Anforderung heraus.

12. Höhere Gewalt, Abtretung

In Fällen höherer Gewalt (unvorhergesehene, von BBE unverschuldete Umstände und Vorkommnisse, die mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes nicht hätten vermieden werden können, z.B. Arbeitskämpfe, Krieg, Feuer, Überschwemmungen, Transporthindernisse, Blockade von Beförderungswegen, Blackouts, durch Dritte verursachte Ausfälle oder Einschränkungen des elektronischen Datenaustauschs, Cyber-Kriminalität durch Dritte, Arbeitskräfte-, Energie-, Rohstoff- oder Hilfsstoffmangel, nachträgliche Materialverknappung, Import- und Exportrestriktionen, behördliche Maßnahmen, Pandemien, Epidemien oder sonstigen Betriebsstörungen), die BBE ohne eigenes Verschulden vorübergehend daran hindert, die Beratungsdienstleistungen bei Fälligkeit zu liefern, ist BBE für die Dauer der höheren Gewalt zzgl. einer angemessenen Anlaufzeit und im Umfang der Auswirkung der höheren Gewalt von der Leistungserbringung befreit.

CHEF
COCKPIT **P_{RO}**



BBE

BBE wird dem Kunden unverzüglich den Eintritt sowie den Wegfall der höheren Gewalt anzeigen und sich nach besten Kräften bemühen, die höhere Gewalt zu beheben und in ihren Auswirkungen soweit wie möglich zu beschränken. BBE und der Kunde werden sich bei Eintritt der höheren Gewalt über das weitere Vorgehen abstimmen. Sollte die durch das Ereignis höherer Gewalt verursachte Verzögerung länger als drei Monate andauern, kann jede Partei hinsichtlich des noch nicht erfüllten Teils den Vertrag außerordentlich kündigen bzw. von diesem zurücktreten.

13. Rechtswahl, Gerichtsstand, Salvatorische Klausel

13.1 Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des etwaiger Kollisionsnormen des internationalen Privatrechts sowie des UN-Kaufrechts.

13.2 Ausschließlicher Gerichtsstand ist München. BBE ist stets auch berechtigt, am allgemeinen Gerichtsstand des Kunden zu klagen.

13.3 Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB oder anderer Vertragsbestandteile unwirksam oder nichtig sein, so sind diese durch zwischen den Parteien zu vereinbarende Bestimmungen des Inhalts zu ersetzen, der dem mit den unwirksamen oder nichtigen Bestimmungen Beabsichtigten am nächsten kommt. Gleiches gilt, falls die Vereinbarungen unbeabsichtigte Lücken aufweisen.

13.4 Diese AGB werden auf Anfrage in englischer Sprache zur Verfügung gestellt. Im Falle von Abweichungen geht die deutsche Fassung vor.