



THOMAS SABO: Schmucke Softwarelösung für die expandierende Lifestyle-Marke

Die Marke THOMAS SABO ist ein internationales bekanntes Unternehmen für exklusiven Silberschmuck und Uhren. Der Erfolg des Unternehmens, das in den letzten 26 Jahren kontinuierlich expandierte, beruht auf seinem eigenständigen Stil und der Nutzung unterschiedlichster Vertriebswege für die beliebten Lifestyle-Produkte. Seit Anfang 2009 ist Microsoft Dynamics AX das Herzstück der Unternehmens-IT und unterstützt die 360 Mitarbeiter durch vereinheitlichte und transparente Abläufe auf dem Erfolgskurs des Unternehmens. Die neue ERP-Software ist darüber hinaus ein sicheres und ausbaufähiges Rückgrat für das weitere Unternehmenswachstum und ermöglicht Analysen sämtlicher Warenbewegungen und Vertriebswege. amball business-software realisierte für das moderne Handelsunternehmen ein anspruchsvolles ERP-Projekt und überzeugte durch sein Prozess- und Branchenwissen.

Der Schmuckhandel THOMAS SABO stand vor der typischen Aufgabe eines über viele Jahre stark expandierenden Unternehmens: Eine selbst entwickelte Bestands- und Auftragsverwaltung, war bisher zwar immer mit gewachsen, aber es fehlten wichtige Funktionen, wie beispielsweise eine Mehrwährungs- oder Mehrmandantenfähigkeit. Neue Prozesse im Unternehmen einzuführen, hieß gleichzeitig, einen deutlichen Programmieraufwand in der IT betreiben zu müssen. Eine steigende Mitarbeiterzahl hieß gleichzeitig, schlechtere Antwortzeiten vom IT-System. Beschränkte Auswertungsmöglichkeiten und die Abhängigkeit vom Wissen einiger weniger Programmierer ließen schließlich den Entschluss reifen, eine integrierte Softwarelösung zu suchen, in der alle Hauptprozesse des Handelsunternehmens von der Finanzbuchhaltung, über die Warenwirtschaft bis zur Logistik abgebildet werden können. Mit Microsoft Dynamics AX wurde eine solche Lösung gefunden.

Regionale Nähe zu amball war wichtiges Entscheidungskriterium

„Unsere Strategie ist es, ein zentrales, integriertes IT-System zu betreiben, das möglichst viele Unternehmensprozesse abdecken kann und uns auch zukünftig eine größtmögliche Transparenz und Sicherheit gewährleistet.“ begründet Markus Klecker, Projektleiter bei THOMAS SABO, die Entscheidung des Unternehmens für den Einsatz von Microsoft Dynamics AX. „Diese Lösung hat sich bei uns im Vergleich zu Microsoft Dynamics NAV durchgesetzt, weil mehr von uns benötigte Prozesse schon im Standard vorhanden waren, die wir sonst erst auf der grünen Wiese hätten entwickeln müssen.“ Im knappen Rennen mit SAP gaben die einfachere Systemumgebung und die intuitive Benutzeroberfläche, die sehr stark an Microsoft Office angelehnt ist, den Ausschlag für Microsoft Dynamics AX.

Ferner ist amball ein etablierter und wichtiger Microsoft-Partner.“

Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

Besonders schnelle ERP-Einführung in weniger als einem Jahr

Nach der Entscheidung für amball musste es ganz schnell gehen, da aufgrund der Limitierungen des bestehenden Systems eine Umstellung bereits zum nächsten Jahreswechsel geboten war. Daher wurde Ende Januar 2008 das Einführungsprojekt mit einem Kick-Off gestartet, bereits im Februar begann die Spezifikationsphase mit ersten Workshops, ab Juni wurde realisiert und im September begann die Testphase. Am 1. Januar 2009 wurde – mit einem so genannten „Big Bang“ – die alte IT auf einen Schlag abgeschaltet und Microsoft Dynamics AX in Betrieb genommen. Aufgrund der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit bis zum Start, wurden eine Reihe von Optimierungen auf die ersten Monate nach der Inbetriebnahme verschoben. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang das besonders große Engagement der Mitarbeiter beider Unternehmen. Neben Aufgaben des Tagesgeschäfts wurde die Standardisierung der Prozesse vorangetrieben und die Funktionen der zukünftigen Unternehmenssoftware definiert. „Die zwei wesentlichen Erfolgsfaktoren für die schnelle Projektdurchführung waren das strukturierte Vorgehen gemäß unserem amball-Projektmodell und die kurzen und damit schnellen Entscheidungswege beim Kunden.“ fasst amball-Projektleiter Dr. Markus Böhm zusammen. „Die Zusammenarbeit mit Herrn Klecker war sehr effektiv, da er es verstanden hat, das Prozesswissen gezielt bei seinen Kolleginnen und Kollegen abzufragen sowie die Anwenderwünsche zu kanalisieren und zu priorisieren. Gleichzeitig hat er alle Projektmitglieder im straffen Zeitrahmen gehalten und die Motivation im Projektteam bei THOMAS SABO in einer aufregenden Zeit hochgehalten.“ Heute arbeiten mehr als 150 Mitarbeiter mit der individuell auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittenen Softwarelösung.

Transparente Warenbewegungen und Handelsströme

Die wichtigsten Vorteile der neuen Softwarelösung sind die Transparenz in den Unternehmensabläufen und die Möglichkeit, dass die Lösung zusammen mit dem Unternehmen dynamisch wachsen kann: Früher waren die Systeme



Markus Klecker, Projektleiter bei THOMAS SABO GmbH & Co. KG und Dr. Markus Böhm, Projektleiter bei amball business-software

„Mit Microsoft Dynamics AX haben wir ein System im Einsatz, das unsere Unternehmensentwicklung in alle Richtungen offen hält: Wir können bei Bedarf Lieferanten und Kunden in unser IT-System und externe Geschäftspartner in unsere Logistik einbinden. Wenn es die Situation erfordert, richten wir neue Mandanten ein. Durch die Mehrsprachigkeit und Mehrwährungsfähigkeit lassen sich internationale Gesellschaften und Mitarbeiter im Ausland leicht integrieren.“

Markus Klecker,
THOMAS SABO GmbH & Co. KG

der Warenwirtschaft und der Finanzbuchhaltung voneinander getrennt. Heute sind sie in der Unternehmenssoftware vereint, alle Unternehmensprozesse sind schnell nachvollziehbar und sogar quantitativ darstellbar. Interne Warenbewegungen sind jederzeit ersichtlich und Außenlager können gezielter gesteuert werden. In den eigenen Shops findet auf Grundlage der Abverkäufe eine tägliche Bedarfsplanung und automatische Nachbefüllung statt und auch die Kassensysteme sind in die Unternehmenslösung eingebunden. Konsignationslager werden ebenfalls betrieben und abgerechnet und selbst Verpackungs- und Werbematerial wird heute im System verwaltet und kann zur Verkaufsförderung auf einfachem Weg bestellt werden.

Multivertriebskanäle können gesteuert und beliefert werden

Von der kontinuierlichen Erfolgsgeschichte beflügelt, entschied sich das Unternehmen Ende der Neunziger eigene THOMAS SABO Shops zu gründen. In rascher Folge entstanden zusätzlich exklusive Ladengeschäfte, Shop-in-Shops und Verkaufsentagenturen in vielen Ländern – über Europa, Asien und Amerika verteilt. Die Belieferung dieser Shops, der Juweliers, Franchise-Shops, der Onlinekunden im B2C-Webshop, der Unternehmenskunden im B2B-Portal und der Airlines für ihr Inflight-Geschäft wird heute mit Microsoft Dynamics AX zuverlässig abgewickelt. Im Laufe des Einführungsprojekts konnten einige Prozesse über alle Vertriebskanäle hinweg vereinheitlicht und vereinfacht werden. Der Webshop ist ans System angebunden und die Auftragsabwicklung für Endkunden geschieht nahezu vollautomatisch: Alle benötigten Dokumente, wie beispielsweise Lieferscheine, Rechnungen oder Versandetiketten für Logistikdienstleister, stehen direkt in der Versandabteilung zur Verfügung, so dass der manuelle Aufwand pro Auftrag minimal ist. Bei Lieferungen an ausländische Großhändler werden auch die Zollpapiere mit Hilfe der ATLAS-Ausfuhr direkt mit erstellt.



Unternehmenskennzahlen und Transparenz durch OLAP-Auswertungen

Ein Vorteil des nun vereinheitlichten und integrierten Systems bei THOMAS SABO sind die vielfältigen Analysemöglichkeiten der Unternehmensdaten. Zum Einsatz kommen dafür OLAP-Cubes, die die Fakten aus verschiedenen Blickwinkel und Perspektiven betrachten. OLAP-Auswertungen stehen häufig im Verdacht kompliziert zu sein, aber die vordefinierten Ansichten machen sie für die Anwender sehr leicht nutzbar und zu einem wertvollen Instrument, das Transparenz und neue Erkenntnisse schaffen kann. Beispielsweise werden bei THOMAS SABO Auftragseingänge, Umsätze und Warenbewegungen begutachtet. Durch Drilldown-Möglichkeiten können die Mitarbeiter gezielt die gewünschten Informationen per Mausklick detaillierter betrachten. Im zeitlichen Verlauf wählt ein Mitarbeiter beispielsweise die Umsätze der letzten Woche aus, sieht diese aufgedgliedert nach Produkten oder Produktgruppen. Wählt man ein Produkt aus, bekommt man die Umsätze mit diesem Produkt in den unterschiedlichen Vertriebskanälen dargestellt. Fragen wie „Welcher Shop hat im letzten Monat den meisten Umsatz gemacht?“, „Welches Produkt verkauft sich in dieser Woche am besten?“, „Wie viele Einheiten des Produkts sind noch im Lager?“ lassen sich mittlerweile sehr leicht beantworten.

Ausfallsichere, performante und ausbaufähige Lösung

Ein Cluster von vier Application Object Servern (AOS) sorgt für eine interne Lastverteilung und kurze Antwortzeiten – auch bei rechenintensiven Auswertungen. Anders als das abgelöste System, ist die jetzige Lösung bezüglich der Nutzerzahl skalierbar und liefert eine signifikant bessere Performance und Ausfallsicherheit. „Mit Microsoft Dynamics AX haben wir ein System im Einsatz, das unsere Unternehmensentwicklung in alle Richtungen offen hält: Wir können bei Bedarf Lieferanten und Kunden in unser IT-System und externe Geschäftspartner in unsere Logistik einbinden. Wenn es die Situation erfordert, richten wir neue Mandanten ein. Durch die Mehrsprachigkeit und Mehrwährungsfähigkeit lassen sich internationale Gesellschaften und Mitarbeiter im Ausland leicht integrieren.“ erläutert Markus Klecker. „Wir haben jetzt auch alle Möglichkeiten weitere Unternehmenskennzahlen auszuwerten und die Flexibilität der IT ist gestiegen.“

Überblick

Thomas Sabo

Land/Region
Europa

Unternehmen

Das 1984 durch den Selfmademan Thomas Sabo gegründete Unternehmen zählt heute zu einem der international erfolgreichsten Labels im Bereich des exklusiven Silberschmuckhandels.

Das Unternehmen erzielt international mit über 800 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von mehr als 140 Millionen Euro. Das erfolgreiche Produktportfolio wird hierbei stetig ausgebaut.

Ausgangssituation

- Zweistellige Unternehmenswachstumsraten seit mehreren Jahren
- Datenvolumen erreicht Grenzen des aktuellen Warenwirtschaftssystems
- Aufwendige Konsolidierung von Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und weiteren Datenquellen
- Intransparente und heterogene Prozessabbildungen in verschiedenen Vertriebsbereichen
- Mehrfacherfassungen durch Medienbrüche
- Keine Mehrwährungs- oder Mehrmandantenfähigkeit

Lösung

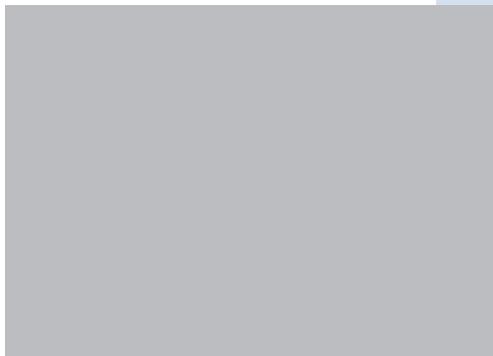
Microsoft Dynamics AX

Nutzen

- Vermeidung von Mehrfacherfassungen
- Verbesserung der Bedarfsplanung und des Beschaffungsprozesses
- Erhöhung des Auftragsdurchsatzes
- Produktivitätssteigerung durch höhere Integration
- Erhöhung der Transparenz und Aktualität im Reporting

THOMAS SABO GmbH & Co. KG
Martin-Luther-Straße 20
91207 Lauf

E-Mail info@thomassabo.com
Homepage www.thomassabo.com



Herausgeber

[amball business-software](#)

Nordostpark 12-14

90411 Nürnberg

Telefon +49 (0)9 11/5 27 97-0

Telefax +49 (0)9 11/5 27 97-50

E-Mail info@amball.de

Homepage www.amball.de

Ansprechpartner: Marion Höch

Alle verwendeten Hard- und Softwarebezeichnungen sind geschützte Handelsnamen und/oder Warenbezeichnungen. Copyright bei amball business-software.

Alle Rechte vorbehalten.