

Sombo AG sorgt mit modernem ERP für Spiel und Spass bei Klein und Gross

Beim Betreten des Showrooms der Sombo AG schlagen nicht nur Kinderherzen höher. Das Sortiment an Spielwaren und Partyartikel reicht vom ferngesteuerten Rennwagen über kuschelige Plüschtiere bis zum Dekorationsmaterial für Fasnacht, Geburtstage und vieles mehr. Trotz hohem Spassfaktor müssen die über 10'000 Artikel seriös bewirtschaftet werden. Damit bei der Arbeit die gute Laune nicht vergeht, kommt mit Opacc ein professionelles ERP-System für den Handel zum Einsatz.

>> Christian Bühlmann, schmid + siegenthaler consulting gmbh

Seit 1974 konzentriert sich die Sombo AG auf den Handel mit Spielwaren und Partyartikel. Heute zählt das Unternehmen rund 85 Mitarbeitende. Ein 10-köpfiges Verkaufsteam betreut Kunden in der ganzen Schweiz. Dazu zählen zum Beispiel Warenhäuser, Fachhändler und Online-Portale. Beliefert werden die Kunden aus dem Spielwarenlager in Birr AG oder aus dem Lager mit saisonalen Produkten in Walterswil SO, wo sich auch ein 600 m2 grosser Showroom befindet. Hier eröffnet sich ein wahres Paradies für Spiel und Spass mit RC-Fahrzeugen, Puppen, Sand- und Gartenspielzeug, Lizenzprodukten bekannter Film- und Comicfiguren, Drachen, Plüschtiere, Girlanden für Geburtstage, Tischbomben, Fasnachtsperücken und vieles mehr.

Ausgangslage

Nach rekordverdächtigen 20 Jahren Einsatz stiess das damalige DOS-basierte ERP-System an seine Grenzen. Neue Anforderungen wie der Webshop, EDI und mobiles Arbeiten mussten mit zusätzlichen Umsystemen realisiert werden, welche nur noch mit Mühe an das alte System angebunden werden konnten. Offiziell wurde das alte System längst nicht mehr weiterentwickelt und nur noch von einer Person betreut. Es handelte sich zum Schluss quasi um eine Individualsoftware, verbunden mit einem hohen Personenrisiko und dem technischen Defizit einer veralteten Programmiersprache. Die in die Jahre gekommene Lösung konnte weder den Bedürfnissen der Anwender noch denjenigen der Kunden gerecht werden. Aufgrund des grossen Ausfallrisikos, der aufwändigen Wartung, der veralteten Technologie und der fehlenden Funktionen war für die Sombo AG die Zeit gekommen, sich nach einem zeitgemässen ERP-System umzusehen.

Erfahren Sie...

... weshalb erfahrene Projektleiter auf der Anbieterseite wichtig für eine erfolgreiche ERP-Einführung ist.

... warum eine sorgfältige Analyse der Ist- und Soll-Prozesse eine unverzichtbare Basis für den Einsatz von Business Software ist.

Das Projekt

Kunde:	Sombo AG 5103 Wildegg www.sombo.ch
Mitarbeiter:	85
User:	OpaccERP (30), OpaccERP Mobile Office (10)
Branche:	Grosshandel
Thema:	ERP, Handel, Mobilität, Webshop
Anbieter:	Opacc Software AG 6010 Kriens www.opacc.com
Lösung:	Opacc




Zielsetzung

Mit konkreten Vorstellungen, wie die neue Software aussehen sollte, machte man sich auf die Suche nach einem passenden System und einem geeigneten Lösungspartner. Zu den Anforderungen gehörte unter anderem eine moderne Benutzeroberfläche für ein angenehmes und effizientes Arbeiten sowie flexible Auswertungsmöglichkeiten wie Kennzahlen und Umsatzstatistiken, um schnell und gezielt handeln zu können. Ein weiteres Kriterium war der einfache Export von Produktdaten, welche den Verkaufssystemen verschiedener Kunden zur Verfügung gestellt werden. Im Rahmen der Softwareeinführung sollten vorgängig auch die bestehenden Geschäftsprozesse der Sombo AG überdacht und effizienter gestaltet werden. In Sachen Lebensdauer erhoffte man sich, wieder eine Lösung zu finden, welche ebenfalls über mindestens zwanzig Jahre eingesetzt werden konnte. Aber nicht zu jedem Preis: Das neue System sollte finanziell tragbar und investitionsmässig planbar sein. In jeder Beziehung langfristig sollte auch die Beziehung zum Implementierungspartner sein. Idealerweise stellte man sich bei der Sombo AG ein mittelgrosses Softwarehaus als IT-Partner vor, welches ähnliche Firmen als Kunden betreut, über langjährige Mitarbeitende verfügt und eine eigene Supportabteilung hat.

Vorgehen

Die Software-Evaluation erfolgte anhand einer klassischen SWOT-Analyse mit Kriterien, welche für ein Handelsunternehmen wie die Sombo AG wichtig sind.

1. Produkt / Projekt

Produktumfang, Verbreitung, Schnittstellen bzw. Erweiterbarkeit, Reports, Projektvorgehen, Updateverfahren, Wartung.

2. Firma

Nähe zu Kunden, Erfahrung mit ähnlichen Firmen, Referenzen, Betreuung, Projektkompetenz, Eigentumsverhältnisse, Support, Ressourcen, Verträge.

3. Preis

Gesamtprojektkosten, Lizenzen, Wartungs- und Lizenzkosten, Updatekosten, Garantie auf Arbeiten, Supportvertrag, Konzeptkosten (Analyse, Design).

4. Benutzerfreundlichkeit

Usability, Dokumentationen, Bedienungshilfen, Support, Customizing, Benutzerprofile, Response Zeiten, Verfügbarkeit.

Von den geprüften Lösungen hat Opacc insgesamt, aber auch in den einzelnen Teilbereichen am besten abgeschnitten. Abgerundet wurde das positive Bild durch Referenzbesuche und einem Besuch bei der Firma Opacc, wo man die Mitarbeitenden persönlich kennen lernen konnte. In Vorbereitung auf die Konzeptphase und um das Produkt besser zu verstehen, hat Roman Dätwiler als Projektleiter der Sombo AG die Opacc Grundkurse besucht. Während der Konzeptphase fanden mehrere Treffen mit den Teilprojektleitern von Opacc statt. Für die Parametrierung und Programmierung der Software zeichnete Opacc verantwortlich. Die Schulung der Sombo-Mitarbeitenden wurde teils intern, teils durch Opacc kurz vor der Einführung des Produkts übernommen.

Anwender-Tipp

«Sich für einen ERP-Partner zu entscheiden, gleicht einer Ehe: Die Verbindung ist langfristig, benötigt gegenseitiges Vertrauen und wenn es schief geht, kostet es viel Geld.»

Roman Dätwiler, Leiter IT und Mitglied der Geschäftsleitung, Sombo AG

Lösungskonzept

Die Einführung von Opacc brachte dem Verkaufsteam der Sombo AG dank dem mobilen Erfassen von Bestellungen vor Ort beim Kunden eine grosse Arbeitserleichterung. Zuvor musste jede einzelne Position handschriftlich notiert und danach zwecks Weiterverarbeitung per Post oder Fax an die Auftragsbearbeitungs-Abteilung weitergeleitet werden. Das Schreiben der Bestellungen nahm viel Zeit in Anspruch und verursachte beim Erfassen im Warenwirtschaftssystem oft Probleme und Rückfragen wegen unleserlicher Schrift und

Die Produkte der Sombo AG versprechen Spass und Spiel. Damit der Spassfaktor auch bei der Arbeit nicht zu kurz kommt, setzt das Grosshandelsunternehmen auf das ERP-System Opacc.



Zahlendrehern. Auch wurden viele «Leerverkäufe» generiert, da keine Lagerbestände vorhanden waren. Mit der heutigen Mobile-Office-Lösung können Bestellungen sehr effizient über einen Barcodescanner erfasst und direkt an das ERP-System von Opacc übermittelt werden. Speziell daran ist, dass die Applikation auch offline funktioniert; Bestellungen können auch dort erfasst werden, wo kein Mobilnetz zur Verfügung steht. Zudem gibt die mobile Lösung auch Auskunft über Warenverfügbarkeit, Rückstände, Umsätze und vieles mehr.

Aufgrund der gesammelten Erfahrungen mit «mobilem Arbeiten» konnte die Firma Sombo AG zusammen mit Opacc auf einer technisch soliden Basis eine neue umfassende Lösung erarbeiten, die weit über das Erfassen von Bestellungen hinausgeht und die Verkäufer bei ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Roman Dätwiler, Leiter IT und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Sombo AG zeigt sich begeistert: «Insgesamt kann man sagen, dass die Mobile-Office-Lösung von Opacc für unsere Firma in jeder Hinsicht ein Erfolgsprojekt ist und unsere Erwartungen sogar übertroffen wurden.»

Die Umsetzung des Lösungskonzepts der Sombo AG basiert auf OpaccERP als zentrales System. Dazu gehören die Bereiche Auftragsabwicklung, Lagerverwaltung, Einkauf, Verkauf, Artikelstammdaten und Adressen. Der Opacc Webshop ist über den OpaccOXAS ServiceBus direkt mit dem OpaccERP verbunden. Da der Webshop für Sombo eine eher untergeordnete Rolle spielt, wurde der Shop bewusst schlicht gehalten. Die EDI Schnittstelle wurde für die Sombo AG gemäss den individuellen Anforderungen durch den IT-Partner Opacc erstellt. Ergänzt wird der Funktionsumfang der Gesamtlösung durch die Anbindung von Sage 200 über eine entsprechende Schnittstelle zwischen ERP und Finanz- und Personalwesen.

Für Roman Dätwiler ist es ganz klar, dass bei allen Lösungen die Akzeptanz durch die Benutzer, die Stabilität der Applikation und die leichte Verwaltung der eingesetzten Geräte entscheidend sind. Diese Grundlage sowie die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen den Projektteams von Sombo und Opacc widerspiegeln sich auch in der hohen Motivation und Akzeptanz durch die Benutzer. Rechtzeitig wurden Poweruser ins erweiterte Projektteam integriert, die dann die anderen Benutzer unterstützten. Das sorgfältige Planen und Testen vor dem Go-live lohnte sich: Der Start gelang, ohne dass der Spassfaktor am neuen ERP getrübt wurde.

Fazit

Ein Grund für die hohe Akzeptanz von Opacc als neues ERP bei der Sombo AG sind die vielen Vorteile gegenüber der alten DOS-Lösung. Gerade bei Umsystemen wie Excel und Word, bei Datenexporten und Kennzahlen gab es einen Quantensprung. Bei der Sombo AG machte man die Erfahrung, wie wichtig die Erstellung eines detaillierten Pflichtenhefts trotz hohem Zeitaufwand ist, weil es einen zwingt, sich mit den eigenen Prozessen und den Funktionalitäten des Systems auseinanderzusetzen. Auch wenn ein ERP-Projekt nicht immer Spiel und Spass ist, zeigt sich Roman Dätwiler als verantwortlicher Projektleiter der Sombo AG mit der Wahl von Opacc mehr als zufrieden: «Auch in den schwierigen Projektphasen konnten wir die Firma Opacc als fairen Partner kennenlernen. Das zwischenmenschliche Zusammenspiel stellt in einem solchen Projekt aus meiner Sicht die wichtigste Komponente dar. Vieles wurde gut gemacht, das gesamte Projekt kann als Erfolg gewertet werden. Nach 6 Jahren der Zusammenarbeit würde ich mich wieder für Opacc entscheiden.» <<