



LUMOS GMBH

MEHR TRANSPARENZ, WENIGER
AUFWAND UND AUSREICHEND
FLEXIBILITÄT DANK SAP® BUSINESS ONE

„Nach der Präsentation war uns sofort klar, dass SAP Business One die perfekte Lösung für uns ist. Und unser Bauchgefühl hat uns nicht getäuscht!“

Thomas J. Möllers, Geschäftsführer,
LUMOS GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: LUMOS GmbH und MSL International AG
- Hauptsitz: Ratingen
- Branche: Maschinenbau, Automobilindustrie, Augenoptik
- Produkte und Services: Projektmanagement und Beratung im Bereich Maschinenbau/Produktion und Vertrieb von Geräten für die Augenoptik
- Mitarbeiter: 10
- Internetadresse: www.lumos-optics.net
- Partner: wp.DATA Kommunikations GmbH

Herausforderungen und Chancen

- Ablösung einer schlecht integrierten IT-Umgebung mit zwei unterschiedlichen Lösungen
- Konsolidierung der fragmentierten und redundanten Datenbestände

Ziele

- Schaffung einer durchgängigen IT-Umgebung
- Abbildung aller Geschäftsprozesse für die Produktions- und Materialbedarfsplanung, das Kundenmanagement und den Vertrieb

SAP-Lösungen und -Services

- SAP Business One
- Fast vollständige Übernahme der Standardprozesse von SAP Business One
- Projektlaufzeit von wenigen Monaten vom Kick-off bis zum Produktivstart

Entscheidung für SAP

- Klarer Aufbau der Lösung
- Leichte Erlernbarkeit und intuitive Bedienung
- Hervorragendes Kosten-Leistungs-Verhältnis
- Zukunftssicherheit

Nutzen

- 25 Prozent mehr Transaktionsvolumen wird mit einer Administrationskraft weniger abgewickelt
- Reduzierung des Verwaltungsaufwands und der Fehlerquote durch automatisierte Prozesse
- Höhere Transparenz bei den betrieblichen Kennzahlen
- Zuverlässige und konsistente Daten
- Voll integrierte Prozesse in allen Bereichen

Vorhandene Systemlandschaft

- Lexware business office pro
- Microsoft Excel-Programme



LUMOS GMBH

MEHR TRANSPARENZ, WENIGER AUFWAND UND AUSREICHEND FLEXIBILITÄT DANK SAP BUSINESS ONE

Mit dem Wachstum und der Veränderung gleichermaßen Schritt halten: LUMOS ist ein technologieorientiertes mittelständisches Unternehmen, das aus der LUMOS GmbH und der MSL International AG besteht. Mit ihrer bisherigen IT-Landschaft konnte LUMOS die gestiegenen Anforderungen nicht mehr bewältigen – inkonsistente Daten und intransparente Prozesse waren die Folge. Dank SAP® Business One hat LUMOS diese Probleme gelöst – und sieht sich für die Zukunft gut gerüstet.

LUMOS ist ein aus zwei Firmen bestehendes mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Ratingen. Mit heute insgesamt 10 Mitarbeitern ist es in den Geschäftsfeldern Projektmanagement und Sondermaschinenbau sowie Produktion und Vertrieb von augenoptischen Produkten tätig. Zu den Kunden von LUMOS gehören sowohl kleinere Betriebe als auch große Unternehmen der Augenoptik wie Fielmann, Apollo, Rodenstock und Essilor und eine Reihe von namhaften Automobilzulieferern.

Das Kernstück des Unternehmens ist die LUMOS GmbH, die Ende 2002 von Dr. Jörg Luderich und Thomas Möllers gegründet wurde. Unter ihrem Dach sind sämtliche Projektaktivitäten im Bereich Sondermaschinenbau und Messtechnik sowie eine Kleinserienfertigung zusammengefasst. Mit der Anfang 2005 gegründeten MSL International AG kam ein Unternehmen dazu, das sich auf den Vertrieb von Instrumenten und Geräten für die Augenoptik spezialisiert hat. Die MSL International AG verwaltet heute mit SAP über 1.250 Bestandskunden sowie weitere 15.000 Interessenten im In- und Ausland.

An den Grenzen des Machbaren

Im Zuge der Expansion des Unternehmens sowie seiner fortschreitenden Diversifikation stiegen auch die Anforderungen an die IT. „Spätestens mit dem Start der MSL International AG stießen wir mit unserer bisherigen IT-Landschaft an die Grenzen des Machbaren“, betont Geschäftsführer Thomas Möllers. Bis dato hatte die Gruppe eine Lösung von Lexware für die Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung im Einsatz, während die Produktions- und Materialbedarfsplanung für Instrumente und Geräte mit Excel-Tools bewältigt wurden.

„Mit diesen Lösungen konnten wir unsere Geschäftsprozesse einfach nicht mehr abbilden“, berichtet Möllers. „Immer häufiger sahen wir uns mit fragmentierten und redundanten Daten sowie mit inkonsistenten Berichten konfrontiert.“ Hinzu kam, dass sich in die Lexware-Lösung andere Module – etwa für den technischen Kundendienst, das Kundenmanagement oder für Montage und Lagerhaltung – nicht wirklich integrieren ließen.

Einstimmige Entscheidung für SAP Business One

Ein Projektteam – bestehend aus den beiden Geschäftsführern sowie drei weiteren Key-Usern – suchte daher nach einer geeigneten IT-Lösung für LUMOS. In die engere Auswahl kamen insgesamt fünf Lösungen von unterschiedlichen Anbietern, die geprüft und bewertet wurden. „Nach der Präsentation war uns sofort klar, dass SAP Business One die perfekte Lösung für uns ist“, erinnert sich Möllers. Und so ging SAP Business One als klarer Sieger aus diesem Auswahlverfahren hervor. „Unsere Entscheidung war einstimmig, und unser Bauchgefühl hat uns nicht getäuscht“, betont Möllers. „Die Software überzeugt mit ihrem klaren Aufbau, der leichten Erlernbarkeit und der Bedienerfreundlichkeit des Systems sowie dem aus unserer Sicht unschlagbaren Kosten-Leistungs-Verhältnis.“

Der Startschuss für die Implementierung von SAP fiel im Mai 2006 mit einem hausinternen Workshop, der von einem Berater des SAP-Partners wp.DATA begleitet wurde. Das Projektteam wurde dabei durch den wp.DATA-Experten über die technischen und funktionalen Grundlagen von SAP Business One informiert. Die eigentliche Implementierung erfolgte dann in einem mehrstufigen Prozess. So evaluierte und definierte das Projektteam zunächst die abzubildenden Prozesse. Anschließend wurden die Schlüsselsysteme etabliert und die Geschäftsprozesse detailliert im System abgebildet.



„Unsere Entscheidung für SAP Business One war einstimmig. Die Software überzeugt mit ihrem klaren Aufbau, der leichten Erlernbarkeit und der Bedienerfreundlichkeit des Systems sowie dem aus unserer Sicht unschlagbaren Kosten-Leistungs-Verhältnis.“

Thomas J. Möllers, Geschäftsführer, LUMOS GmbH

Ende September 2006 begannen dann die ersten Modultests, bevor eine komplette Testumgebung aufgesetzt wurde, in der sämtliche Prozesse von A bis Z durchgespielt wurden. „Mitte November haben wir schließlich eine Woche lang einen Testbetrieb durchgeführt, bei dem Belege parallel sowohl in der alten als auch in der neuen Lösung bearbeitet wurden“, berichtet Möllers. „Anhand der Ergebnisse konnten wir den Feinschliff an der neuen Umgebung vornehmen.“

Pünktlich zum 1. Januar 2007 ging zunächst die LUMOS GmbH mit SAP Business One produktiv, zwei Wochen später war der Betrieb auch bei der MSL International AG auf die neue Umgebung umgestellt. Insgesamt zehn Anwender arbeiten heute bei LUMOS mit SAP Business One – in den Rollen Management, Key-User, Customer Relationship Management und Vertrieb. „Unser Ziel war es, die Software bis auf die benutzerdefinierten Felder nicht modifizieren zu müssen. Das haben wir bis heute durchgehalten, und nicht zuletzt deshalb verlief die Implementierung auch innerhalb des straffen Zeitplans weitgehend reibungslos“, betont der Geschäftsführer.

Praxistaugliche Standardprozesse

Über 90 Prozent der Standardprozesse von SAP Business One, so die Schätzung Möllers, konnte LUMOS bei dem Projekt nahezu unverändert übernehmen. Lediglich einige Randprozesse mussten durch benutzerdefinierte Felder und maßgeschneiderte Reports abgebildet werden. Der Kern der Software blieb jedoch unverändert. „Wir

mussten keine individuelle Programmierung vornehmen und konnten auch die Masken unverändert übernehmen“, erklärt Möllers. „Die benutzerdefinierten Felder waren sehr leicht einzurichten und ließen uns ausreichend Spielraum, um die Software an unsere Anforderungen anzupassen.“

Spürbar weniger Verwaltungsaufwand

Für die Gruppe bedeutet die neue IT-Landschaft einen wichtigen Schritt nach vorne – gerade auch unter dem Aspekt weiterer Expansion. „Dank weitgehend automatisierter Prozesse wie etwa bei der Rechnungsprüfung, dem Mahnwesen oder beim Service hat sich unser Aufwand für administrative Arbeiten nach einer kurzen Einarbeitungsphase deutlich reduziert“, betont Möllers. Die Gruppe wickelt heute 25 Prozent mehr Volumen ab als vor zwei Jahren und kommt dennoch in der Administration mit einer Arbeitskraft weniger aus. „Und auch für uns auf der Managementebene ist der Aufwand deutlich geringer geworden, da wir heute schnell und unkompliziert auf zuverlässige Informationen zurückgreifen können.“ Dank der integrierten Profitcenter-Rechnung hat das Management zudem immer einen vollständigen Überblick über Vertriebsergebnisse und -kennzahlen sowie die betrieblichen Erlöse und Aufwendungen.

Neben einem geringeren Administrationsaufwand und höherer Transparenz bringt die neue IT-Landschaft den entscheidenden Vorteil mit, dass die Gruppe nun alle wichtigen Geschäftsprozesse integriert hat. So bildet das

Unternehmen mit SAP Business One die komplette Warenwirtschaftskette ab – von der Bedarfsplanung über Einkauf, Lagerhaltung und Transport bis hin zu Montage und Service. „Da wir auf Basis eines Baukastensystems für unsere rund 75 Verkaufsprodukte mehr als 1.500 unterschiedliche Teile bereithalten müssen und jedes dieser Teile auch nur auf einem Lagerplatz liegt, können wir nur mit der neuen Software unsere Lagerplatzverwaltung vollständig darstellen“, erläutert Möllers.

Transparentes Kundenmanagement

Kunden, Mitarbeiter und Management profitieren von durchgängigen und weitgehend automatisierten Verkaufs- und Serviceprozessen, die konsistente Daten sicherstellen und die Fehlerquote auf ein Minimum reduzieren. „Mit SAP Business One waren wir zudem in der Lage, unser Kundenbeziehungsmanagement neu und strukturiert aufzusetzen“, betont Möllers. So verfügt die Gruppe nun über ein transparentes System zur Steuerung aller Aktivitäten im Vertriebsablauf von der Kontaktabahnung bis zum Vertragsabschluss. Alle Tätigkeiten lassen sich nachvollziehen. Verkaufsfördernde Maßnahmen wie Aktionen und Newsletter können gezielt eingesetzt werden.

Als nächste Optionen zur Weiterentwicklung steht eine IT-gestützte Projektsteuerung auf der Agenda. „Wenn wir unser Projektgeschäft wie geplant weiter ausbauen, können wir SAP Business One jederzeit um ein entsprechendes Modul flexibel erweitern“, erklärt Möllers. „Mit einer solchen

Lösung können wir alle projektrelevanten Vertragsdaten, Mitarbeiterleistungen und Aufwendungen erfassen. Zudem unterstützt sie uns bei der Fristenkontrolle und dem Vertragscontrolling.“

Geplant ist auch die Einführung einer maßgeschneiderten Lösung für das Dokumentenmanagement. Rund 55.000 Seiten Belege verarbeitet die Gruppe pro Jahr, darunter vor allem technische Dokumentationen und Rechnungs- und Lieferpapiere. „Unser Wunsch ist ein Modul, mit dem wir im ersten Schritt die technischen Dokumente archivieren und verwalten sowie alle Eingangsrechnungen scannen und anschließend die notwendigen Genehmigungen im System elektronisch durchführen können“, sagt Möllers.

„Unsere Erwartungen an die neue Software haben sich mehr als voll erfüllt. Mit SAP Business One reduzieren wir unseren Verwaltungsaufwand, erreichen eine höhere Transparenz und erzielen durchgängige Prozesse und konsistente Daten“, resümiert Möllers. Und auch für die Zukunft sieht er das Unternehmen gut aufgestellt: „Sowohl bei unseren Projektkunden als auch bei uns sind jederzeit kurzfristig Änderungen im Geschäftsmodell möglich. Mit SAP Business One können wir flexibel auf solche Änderungen reagieren, verfügen aber gleichzeitig über ein stabiles Fundament.“

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00 / 5 34 34 24*

F 08 00 / 5 34 34 20*

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online-Newsletter

www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland



50 095 094 (09/04)

© 2009 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S. A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.