Kraemer Juweliergruppe modernisiert Prozesse

In mehr als 45 Filialen in 31 Städten sowie über einen Online-Shop bietet die Kraemer GmbH ein vielfältiges Sortiment an Schmuck und Uhren.

Die neu eingeführte Retail-Komplettsoftware LS Central, die auf Microsoft Dynamics 365 Business Central basiert, löst eine heterogene IT-Landschaft ab. Sie automatisiert zahlreiche Prozesse und schafft durch ein benutzerfreundliches System mehr Zeit für den Kunden. Gleichzeitig stellt die eingesetzte Microsoft Plattform weitere Geschäftsanwendungen wie CRM und Business Intelligence bereit.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie die Kraemer GmbH mit KUMAVISION:

- Die Komplexität der Prozesslandschaft reduziert hat
- Die Grundlage geschaffen hat, Innovationen schneller und einfacher als bisher umzusetzen
- Sein Kassensystem so optimiert hat, dass die Mitarbeitenden mehr Zeit für die Kundenbetreuung haben
- Durch eine zentrale Preispflege die Preise in den Kassen und im Online-Shop automatisch aktualisiert

Zentrales Markenzeichen der Kraemer Juweliergruppe ist die Verbindung von unternehmerischem und sozialem Engagement. Denn die Firmengründer Paul R. und Katharina Kraemer haben das Unternehmen in die gemeinnützige Gold-Kraemer-Stiftung überführt, die karitative Projekte fördert. „Unsere einzigartige Geschichte ist für uns Motivation und Verpflichtung zugleich, das Unternehmen sicher und erfolgreich in die Zukunft zu führen“, erklärt Markus Viegener, CFO bei der Kraemer Juweliergruppe. Ein zentraler Baustein der Zukunftsstrategie ist die Modernisierung der IT-Landschaft. Denn das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens führte im Laufe der Zeit zu einer heterogenen IT-Landschaft. Zwar war das Unternehmen jederzeit handlungsfähig, doch eine Vielzahl von Systemen unterschiedlicher Hersteller und die damit verbundenen Schnittstellen banden zunehmend Ressourcen und erschwerten die Abbildung neuer Geschäftsfelder wie E-Commerce. Vorrangiges Ziel war es daher, die Komplexität der Prozesslandschaft zu reduzieren und gleichzeitig die Grundlage zu schaffen, Innovationen schneller und einfacher als bisher umzusetzen.

Vielseitige Möglichkeiten

Mit der Entscheidung für die Retail-Lösung LS Central verfolgt das Unternehmen in doppelter Hinsicht einen ganzheitlichen Ansatz: Zum einen bildet LS Central alle Unternehmensbereiche vom Point-of-Sale über die Filial- und Zentralverwaltung bis hin zur Logistik und Finanzbuchhaltung in einer integrierten Softwarelösung ab. Zum anderen bietet die eingesetzte Technologieplattform Microsoft Dynamics 365 eine Vielzahl von Geschäftsanwendungen, die dank einheitlicher Datenbasis nahtlos zusammenarbeiten. Der Kontakt zum Partner KUMAVISION kam allerdings über eine persönliche Empfehlung zustande: „Wir haben schnell gemerkt, dass KUMAVISION für uns als mittelständisches Unternehmen der richtige Partner ist: Die fachliche Expertise im Handel bietet uns einen Dialog auf Augenhöhe, die Größe und die Tatsache, dass KUMAVISION als einer der wenigen Microsoft-Partner die gesamte Dynamics-Plattform abdeckt, gibt uns die notwendige Zukunftssicherheit“, kommentiert Viegener. So hat die Kraemer Juweliergruppe neben LS Central auch die Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI sowie die CRM-Software Microsoft Dynamics 365 Marketing

mit KUMAVISION eingeführt. Durch das Plattformkonzept, das Datensilos konsequent vermeidet, steigt nicht nur die Effizienz im operativen Tagesgeschäft, sondern auch die Transparenz im Management: „Die Plattform bietet uns im Zusammenspiel mit der Cloud die einzigartige Möglichkeit, neue Lösungen schnell einzuführen und so unsere Agilität zu stärken."

Viel Zeit für Emotionen, wenig Zeit für die IT

Kundenservice steht bei der Kraemer Juweliergruppe an erster Stelle: „Auch im unteren Preissegment kann ein Schmuckstück für unsere Kunden Luxus sein. Wir verkaufen eigentlich keine Produkte, sondern Emotionen", bringt Viegener das Selbstverständnis des Filialhändlers auf den Punkt. LS Central versetzt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der über 45 Filialen in die Lage, sich bestmöglich den Kunden zu widmen. Dazu gehören eine schnell und intuitiv bedienbare Kasse, nahtlos ineinander greifende Prozesse für Bestellungen und Reparaturen, die unkomplizierte Einbindung von Gutscheinen sowie die einfache Abbildung komplexer Vorgänge in einer Bestellung, wie z.B. Trauringe aus verschiedenen Materialien von unterschiedlichen Herstellern mit individuellen Veredelungen. „KUMAVISION hat sich sehr gut auf die Besonderheiten der Schmuck- und Uhrenbranche eingestellt, von den Erfahrungen im Einzel- und Großhandel konnten wir in allen Projektphasen profitieren."

Transparenter Waren- und Wertefluss

Die Vorteile eines integrierten IT-Systems machen sich bei der Kraemer Juweliergruppe im gesamten Unternehmen bezahlt. Entscheidend für den Erfolg war Viegeners Strategie, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frühzeitig einzubinden und ein Bewusstsein für die Abhängigkeiten der internen Prozesse zu schaffen. „Manches, was auf den ersten Blick komplexer erscheint, bringt im laufenden Betrieb eine enorme Vereinfachung. Wir haben bei jedem Prozess gefragt, welche Daten wir brauchen und welche Schritte folgen oder vorausgehen." Wenn beispielsweise der Einkauf eine größere Bestellung tätigt und die Skontobedingungen des Lieferanten hinterlegt, kann die Finanzbuchhaltung mit verlässlichen Zahlen die Liquidität planen. Die zentrale Preispflege sowie die automatische Aktualisierung der Preise in den Kassen und im angebundenen Online-Shop tragen ebenfalls dazu bei, die Prozesslandschaft weniger komplex zu gestalten. LS Central ist in allen Fällen das führende System, wodurch eine doppelte Datenpflege konsequent vermieden wird. Funktionen wie automatisierte Kassenberichte sowie die systemgesteuerte bedarfsgerechte Belieferung der Filialen entlasten die Mitarbeitenden. Gleichzeitig profitieren die Kunden von einer optimalen Warenverfügbarkeit.

Best-Practice statt Individualentwicklung

Die Kraemer Juweliergruppe nutzte die Softwareeinführung, um die eigenen Prozesse kritisch zu hinterfragen. „KUMAVISION war für uns hier ein echter Sparringspartner. Die Berater haben unsere Anpassungswünsche nicht einfach nur abgenickt, sondern mit uns ausführlich diskutiert und wo sinnvoll die Best-Practice-Prozesse von LS Central empfohlen", blickt Viegener zurück. Die Juweliergruppe konnte dabei auf den umfassenden Erfahrungsschatz der Retail-Komplettlösung zurückgreifen, die weltweit von über 90.000 Unternehmen in 140 Ländern eingesetzt wird. Die Herausforderung für das Management bestand darin, die teils langjährigen Mitarbeitenden von den erforderlichen Veränderungen zu überzeugen. Doch die anfängliche Skepsis wich schnell: „Wir haben gemerkt, dass wir in vielen Fällen viel besser unterwegs sind als vorher und gar nichts anpassen müssen." Der Schmuck- und Uhrenspezialist konnte mit dieser Vorgehensweise auf zahlreiche Individualentwicklungen verzichten und eine schnelle Time-to-Value realisieren – zwischen Entscheidung und Go-Live für die Verwaltung und die über 45 Filialen lagen lediglich 12 Monate.

Immer aktuell

Eine Cloud-Lösung war für die Kraemer Juweliergruppe gesetzt. „Wir wollten nicht nur eine moderne Software, sondern auch ein zukunftssicheres Betreibermodell, das unser Geschäft unterstützt und unser Personal entlastet", argumentiert Viegener. Neben der einfachen Skalierbarkeit sprach vor allem die höhere Sicherheit für die Cloud. Kraemer hat sich bewusst für eine Private Cloud-Umgebung entschieden, die von KUMAVISION bereitgestellt und betrieben wird. Dass LS Central auf der Technologieplattform Microsoft Dynamics 365 basiert, ist für Viegener ein zentraler Vorteil und ein echtes Alleinstellungsmerkmal: „LS Central und Microsoft investieren stark in die Weiterentwicklung ihrer Lösungen. Dank der Cloud können wir neue Funktionen und Anwendungen schnell und ohne großen IT-Aufwand einführen", zeigt sich Viegener von der Microsoft-Plattform überzeugt.

„KUMAVISION war für uns ein echter Sparringspartner. Die Berater haben unsere Anpassungswünsche nicht einfach nur abgenickt, sondern mit uns ausführlich diskutiert und wo sinnvoll die Best-Practice-Prozesse von LS Central empfohlen."

Markus Viegener, CFO bei der Kraemer Juweliergruppe

„Sowohl in kurzfristiger als auch in langfristiger Perspektive stiftet die neue Lösung wertvollen Nutzen für unser Business."

Markus Viegener, CFO bei der Kraemer Juweliergruppe

Heute bereit für morgen

Die Kraemer Juweliergruppe sieht sich mit der Einführung der Cloud-Lösung LS Central optimal für die Zukunft aufgestellt. „Sowohl in kurzfristiger als auch in langfristiger Perspektive stiftet die neue Lösung wertvollen Nutzen für unser Business", resümiert Viegener.

Dass die Einführung einer neuen Business-Software parallel zum Tagesgeschäft nicht immer leicht war, möchte Viegener nicht verhehlen. Doch der Aufwand hat sich gelohnt. Der durchgängige, jederzeit transparente Werte- und Warenfluss unterstützt das Management. Neue Mitarbeitende in den über 45 Filialen können von Tag 1 an produktiv mit den Kassen arbeiten. Als Schlüssel zum Erfolg sieht die Juweliergruppe das enge Zusammenspiel des eigenen Teams mit den Consultants und Entwicklern von KUMAVISION: „Für uns ist ein ERP-Projekt komplettes Neuland, für KUMAVISION dagegen Alltag. Die Erfahrung unseres Partners kam uns über den gesamten Projektverlauf gewinnbringend zu Gute."

Die von beiden Seiten langfristig angestrebte Partnerschaft zeigt sich auch darin, dass bereits weitere gemeinsame Projekte geplant sind.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Abbildung aller Unternehmensbereiche
- Standard deckt Großteil der Anforderungen ab
- Skalierbare und zukunftssichere Cloud-Lösung
- Zahlreiche Möglichkeiten der Microsoft-Technologieplattform
- Integrierte Lösung ohne Datensilos
- Aktuelle Kennzahlen für das Management
- Schnelle Einarbeitung neuer Mitarbeitenden

kontakt@kumavision.com · Tel. +49 7544 966-200 · www.kumavision.com

KUMA VISION | ERP CRM BI CLOUD