

COMARCH ERP



**SCHLANKE PROZESSE  
ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG**

**SONAX®**



## DER KUNDE

Mit einem Umsatz von rund 92 Millionen Euro ist SONAX 2014 Marktführer bei Autopflegeprodukten in Deutschland und in dieser Branche eines der international führenden Unternehmen. Die Marke ist weltweit in 100 Ländern vertreten. Das Unternehmen entwickelt und produziert am Stammsitz in Neuburg a. d. Donau und beschäftigt in Deutschland rund 320 Mitarbeiter.



## AUSGANGSSITUATION

Vor der Einführung von Comarch ERP waren die Prozesse und Arbeitsabläufe im Unternehmen wenig transparent, schwer zugänglich und zweidimensional. Das zu dem Zeitpunkt installierte ERP-System und die Systemplattform waren veraltet und unflexibel.

Besonders betroffen waren die Unternehmensbereiche:

- Kundenmanagement CRM
- Vertrieb
- Logistik
- Produktion
- Qualität
- Beschaffung
- Kalkulation und Finanzen

## ZIELSETZUNG

Eines der Hauptkriterien war die Zusammenführung aller Hauptprozesse in einem einzigen System. Des Weiteren wollte man neben einer

optimalen Prozessunterstützung die größtmögliche Abdeckung aller Anforderungen im Standard. Das neue ERP-System sollte für die 200 User modern, benutzerfreundlich und ausgereift sein. Als Zeitrahmen setzte man 15 Monate an.

## ENTSCHEIDUNG

Hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern, Übersichtlichkeit der Masken und ein schneller und direkter Zugriff auf Informationen im Arbeitsprozess gehörten zu den wichtigsten Merkmalen, die das neue ERP-System mitbringen sollte. Ebenso Plattformunabhängigkeit, Webbasierung und Unicode. Außerdem benötigte die Sonax GmbH eine Lösung, die eine Mehrmandantenfähigkeit ermöglicht.

## IMPLEMENTIERUNGSPARTNER

2004 entschied sich SONAX für die Gesamtlösung Comarch ERP mit allen verfügbaren Modulen und Frameworks. Der Partner musste in der Lage sein, das umfangreiche Anforderungspaket in einem System umzusetzen, Menschen, Prozesse und Systeme in Einklang zu bringen.

## PROJEKT

Im Umsetzungsprojekt waren 20 Mitarbeiter direkt und weitere 20 Mitarbeiter als KeyUser beteiligt.

### Das Projekt gliederte sich in sieben Phasen:

1. Definition (2003)
2. Grobkonzepte (2004)
3. Feinkonzepte (2005)
4. Umsetzung (2005/2006)
5. Vorbereitung Einsatz (2006)
6. Übergabe/Übernahme (ServiceLevelAgreement SLA - 01. Juli 2006)
7. Betrieb/Betriebsabsicherung

In den insgesamt benötigten 18 Monaten traten einige Situationen auf, die von den Projektleitern und ihren Teams gelöst werden mussten. Das eine oder das andere Mal wurde auch der Lenkungsausschuss um Hilfe gebeten. Besondere Schwierigkeiten



bereiteten die bidirektionalen Schnittstellen. Eine Lösung wurde aber immer problemlos gefunden.

## KUNDENNUTZEN

„Mit Comarch ERP haben wir Leistungsfähigkeit und Flexibilität gefunden“, sagt **Manfred Hoffmann, Geschäftsführer der Sonax GmbH**. Comarch ERP ist das Herzstück der Sonax GmbH. Comarch ERP hilft dem Unternehmen, die Bestellaufträge in den Firmen SONAX und Hoffmann MINERAL einzulasten, gegen Lagerbestände zu prüfen, Produktions- und Beschaffungspläne daraus zu generieren, bei Lieferanten Nachschub zu bestellen, logistisch durchzuschleusen, die Produktion vorzubereiten (Resource Planning), zu produzieren, zu liefern und die Bezahlung in Form von Rechnungen an unsere Kunden anzustoßen. Im direkten Vergleich mit dem alten ERP-System konnte eine deutliche Verbesserung erzielt werden. Alle Prozesse wurden optimiert. Die Nutzerakzeptanz im Haus ist groß. Durch die Hinzunahme weiterer Partner konnten auch Controlling und Datawarehouse als unterstützende Prozesse implementiert werden.

## EINSATZ

Comarch hat eine bidirektionale Schnittstelle zum Sonax-Zollabwicklungssystem fertiggestellt.

## LÖSUNGEN

Installiert wurden alle verfügbaren Module/ Frameworks von Comarch ERP:

- Basis
- Beschaffung
- Controlling
- Disposition
- Dokumenten-Management
- Kalkulation
- Lagerlogistik
- Produktion
- Rechnungswesen
- Software-Entwicklung
- System-Management
- Vertrieb
- Workflow-Management

Präferenzkalkulation und Lieferantenerklärung liefen ab diesem Zeitpunkt automatisiert. Zudem gibt es einen bidirektionalen Datenverkehr zwischen Comarch ERP, Datawarehouse und Microsoft Dynamics 2011 CRM über Webservices/ SOAP Technologie.

# EINSATZ

---



„Inzwischen hat nahezu jeder unserer Mitarbeiter direkt oder indirekt Kontakt mit der Software Comarch ERP. Sie sehen eine echte Erfolgsgeschichte, an der wir bereit sind, gemeinsam mit

Comarch weiterzuschreiben. Mein Team und ich freuen uns heute schon auf Neues aus der Comarch-Ideenschmiede.“

---

**Gerhard Jahn,**

Controller & Leiter Informationscenter (CIO), Sonax GmbH

---

## ÜBER COMARCH

Comarch ist ein weltweiter Anbieter von IT-Lösungen (ERP, CRM & Marketing, BI, Financials, EDI, ECM, ICT, Financials, Cloud-Lösungen u.v.a.) für den Mittelstand, größere Unternehmen, kleine Betriebe, Banken & Versicherungen, Telekommunikation sowie Healthcare. Über 5.000 Mitarbeiter sind rund um den Globus in zahlreichen Ländern im Einsatz, davon sind ca. 2.000 in der Software-Entwicklung beschäftigt. Dank hoher Investitionen in Forschung und Entwicklung bietet Comarch ein umfassendes Spektrum innovativer IT-Lösungen, welche bei Kunden und Analysten einen hohen Stellenwert genießen.

Copyright © Comarch 2016. Alle Rechte vorbehalten.

[www.comarch.de](http://www.comarch.de) | [www.comarch.at](http://www.comarch.at) | [www.comarch.ch](http://www.comarch.ch)

**COMARCH**