



PAUL HEWITT VERANKERT EFFIZIENTE PROZESSE IN NEUEM ERP-SYSTEM

Herausragender Erfolg verlangt reibungslose Abläufe und ein handelstaugliches ERP-System: In einem professionellen Auswahlverfahren ermittelte die Paul Hewitt GmbH, Oldenburg das ERP-System unitop auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central als zentrale Drehscheibe zwischen E-Commerce-Anwendungen und ihrem Versanddienstleister – sowie die GOB Software & Systeme GmbH, Krefeld als Partner für die Definition effizienter Prozesse. Das Einführungsprojekt wurde im Budget und in Rekordzeit von sieben Monaten abgeschlossen.

PAUL HEWITT VERANKERT EFFIZIENTE PROZESSE IN NEUEM ERP-SYSTEM

Mit dem Anker-Armband begann der Erfolg der maritim geprägten Marke Paul Hewitt. Das weitere Wachstum des Unternehmens verlangte reibungslose Abläufe und ein handelstaugliches ERP-System.

In einem professionellen Auswahlverfahren ermittelte die Paul Hewitt GmbH, Oldenburg, das ERP-System unitop auf Basis von Microsoft Dynamics NAV als zentrale Drehscheibe zwischen E-Commerce-Anwendungen und ihrem Versanddienstleister - sowie die GOB Software & Systeme GmbH, Krefeld als Partner für die Definition effizienter Prozesse. Das Einführungsprojekt wurde im Budget und in Rekordzeit von sieben Monaten abgeschlossen.

Unter der Marke Paul Hewitt, etwa 2009 von den Brüdern Philipp und Frederic Gloth ins Leben gerufen, vertreibt das Unternehmen ikonische Uhren, Schmuckstücke und Accessoires in elegantem nordischen Stil. Die Zielgruppe bilden junge Menschen, die Wert auf Tradition und Herkunft legen, sich aber auf der ganzen Welt den Wind um die Nase wehen lassen, vermittelt die Website. Das maritime Flair der Marke zeigt sich in modernen Großraumbüros der Zentrale und kulminiert in einem Anker-Markenzeichen, das als Armband-Verschluss der Top-Seller mit dem Namen Phrep dient.

Getrieben vom Erfolg dieses Produktes in den neu aufkommenden Medien



**IN REKORDZEIT VON
SIEBEN MONATEN**

Facebook und Instagram, nahm das Unternehmen ab 2014 richtig Fahrt auf. Der Online-Vertrieb erfolgt über B2B- und B2C-Shops. Noch entsteht über die Hälfte des Geschäftes im Einzelhandel: bei Ketten wie Karstadt oder Christ ebenso wie bei kleineren Juwelieren.

ANLAUF ZUR PROFESSIONALISIERUNG

Als Jan-Niklas Mühlenbrock im Januar 2017 ein dreimonatiges Praktikum bei Paul Hewitt begann, wurde die Tätigkeit eines 20-köpfigen Teams von dreistelligen Wachstumsraten belohnt. Erste Wachstumsschmerzen hatten zur Entscheidung geführt, das gleiche ERP-System wie der Versanddienstleister in Witten einzuführen. Der Praktikant übernahm das Projektmanagement und bereitete die Stammdaten vor. Im Abschlussgespräch seines Praktikums konfrontierte er die

Geschäftsleitung mit Bedenken: „Wenn dieses System eingeführt wird, kann ich nicht guten Gewissens gehen“, sagte Jan-Niklas Mühlenbrock. „Das wird uns in ein bis zwei Jahren auf die Füße fallen, weil es für das Handelsgeschäft mit Schmuck und Uhren nicht ausgelegt ist.“ Mit Beginn seiner Festanstellung bereitete der Teamleader System Development Business Intelligence & QM einen Fahrplan vor, wie ein geeignetes System zu finden und einzuführen sei, der im Mai 2017 verabschiedet wurde.

UNTERSTÜTZUNG DURCH AUSWAHLBERATUNG

Für das Auswahlverfahren zog er professionelle Unterstützung von Dreher Consulting heran, die bei dem Aufbau eines Lastenheftes halfen. In sechs Monaten entstanden rund 90 Seiten, auf denen alle Prozesse der Abteilungen dokumentiert

„ENTSCHEIDEND WAR FÜR MICH DIE BERATUNGSKOMPETENZ DES ANBIETERS.“

JAN-NIKLAS MÜHLENBROCK, PAUL HEWITT



wurden. Das rasante Veränderungstempo machte manche Beschreibungen allerdings obsolet, sobald sie fertig waren.

EINES AUS 600 ERP-SYSTEMEN AM MARKT

Auf Basis dieser Anforderungen entstand eine Liste mit 25 der insgesamt 600 bekannten ERP-Systeme. „Für uns als Mittelständler kamen viele Systeme nicht infrage“, meint Mühlenbrock. „Mit acht Anbietern haben wir gesprochen und schließlich fünf zu halbtägigen Präsentationen eingeladen.“ Neben Projektleiter, Berater und Geschäftsleitung waren auch die künftigen Key-User an dem Pitch beteiligt, damals zugleich die Abteilungsleiter. Den beiden aussichtsreichsten Kandidaten, GOB mit der Branchenlösung unitop und einem weiteren Anbieter von Microsoft Dynamics NAV, wurde ein Drehbuch für Prozesse vorgegeben, die sie zwei Monate später präsentieren konnten: „Von der Lösung her konnten beide Anbieter unsere Anforderungen erfüllen“, sagt Jan-Niklas Mühlenbrock. „Entscheidend war für mich die Beratungskompetenz des Anbieters.“

Mitte 2018, mit etwa 50 Mitarbeitern, erzeugten die gelebten Prozesse des Unternehmens bereits Reibungsverluste: So dauerte die Bedarfsplanung für eine Uhrmlinie drei Tage. Die anschließenden Planungs- und Steuerungsprozesse mit Prognosen und Kennzahlen waren unzureichend. Der ERP-Anbieter sollte Organisationserfahrung mitbringen und den jungen Mitarbeitern zugleich das Know-how vermitteln, wie höhere Effizienz und Effektivität erreicht werden könnten. „Dies gab letztlich den Ausschlag für die GOB“, berichtet Jan-Niklas Mühlenbrock.

SYSTEMATISCHES EINFÜHRUNGSPROJEKT

Nach der kaufmännischen Bestellung begann das Einführungsprojekt im August 2018 mit der Erstellung des Stammdatenkonzepts. Aufgrund des kurz darauf beginnenden Weihnachtsgeschäfts startete die heiße Projektphase erst im Januar 2019, als Jan-Niklas Mühlenbrock Unterstützung durch den IT-erfahrenen neuen Mitarbeiter Jan-Henrik Funke erhielt. Dieser begleitete die einzelnen Abteilungen in den Workshops zur Spezifikation. Die

jungen Teams seitens Paul Hewitt und der GOB und wollten möglichst Standardprozesse nutzen. An einigen Stellen griffen dabei Funktionalitäten von unitop – so in der mehrstufigen Preisberechnung für die B2B- und B2C-Webshops oder in der Warenwirtschaft, bei Containermanagement, Umlagerungen und Verbuchung der Importe aus China. Die Feinkonzepte der Soll- und Ist-Prozesse stellten den Standard und ergänzende Entwicklungen mitsamt Aufwand dar, bevor sie verabschiedet und umgesetzt wurden. „Wir haben uns weitestgehend am Standard der GOB Branchenlösung unitop orientiert“, berichtet Jan-Niklas Mühlenbrock. „Nicht nur aus Kostengründen, sondern auch weil wir die langjährige Prozess Erfahrung des Anbieters nutzen wollten.“ Ganz nebenbei entwickelten die jungen Teams von Paul Hewitt und GOB in der fachlichen Zusammenarbeit ein hervorragendes menschliches Verhältnis.

TROTZ HOHEM RISIKO - IN TIME, IN BUDGET

Dies kam dem Projekt zugute, als Probleme des Logistikdienstleisters bei der

Anbindung des Warenwirtschaftssystems bei den Projektablauf kurzfristig in Frage stellten: „Als wir drei Wochen vor dem geplanten Go-live, die in einem Teilprojekt in Verantwortung des Dienstleisters erarbeitete Schnittstelle abnehmen wollten, mussten wir feststellen, dass sie nicht vollständig einsatzfähig war“, berichtet Jan-Henrik Funke. „Damit bestand ein hohes Risiko, dass nach dem Go-live nicht alles rund läuft.“ Eine Sondersitzung des Lenkungsausschusses gab grünes Licht für einen Endspurt mit allen Kräften. „Wegen des Weihnachtsgeschäfts hätten wir das Projekt sonst erst 2020 beenden können“, meint Jan-Niklas Mühlenbrock. Dank gegenseitigem Vertrauen und gemeinsamer Anstrengungen oft bis in späte Stunden konnte das Projekt jedoch im August 2019 pünktlich abgeschlossen werden. „Wir haben das sehr ambitionierte Projekt in sieben intensiven Monaten im Zeitplan und im Budgetrahmen abgeschlossen“, freut sich Jan-Niklas Mühlenbrock. „Der Lenkungsausschuss und die GOB haben dies als herausragende Leistung bewertet.“

WETTBEWERBSFÄHIGE GESCHÄFTS-PROZESSE

Seitdem verfügt das Unternehmen über eine konsolidierte Datenbasis und kann die Einkaufs- wie Verkaufsseiten der Wertschöpfung erstmals in einem Sys-



„WIR HABEN DAS SEHR AMBITIONIERTE PROJEKT IN SIEBEN INTENSIVEN MONATEN IM ZEITPLAN UND IM BUDGETRAHMEN ABGESCHLOSSEN“

tem betrachten. Dadurch entsteht die Möglichkeit, mit Business Intelligence den wirtschaftlichen Leistungsgrad zu durchleuchten und erheblich zu verbessern. Die Verarbeitung von Fremdrechnungen - von der Prüfung über die Bezahlung bis zur Einbuchung - verlaufen fehlerfrei und unkompliziert. Die Produktplanung gelingt nun per Tastendruck – bei deutlich höherer Qualität. „Wir haben mit der ERP-Einführung einen Rückstand gegenüber dem Wettbewerb aufgeholt und uns erfolgreich für die Zukunft aufgestellt“, erklärt Jan-Nikas Mühlenbrock. „Nun wollen

wir mit unseren Ressourcen die maximale Effektivität und Effizienz erreichen.“ Schulungen der Mitarbeiter und Detailverbesserungen tragen ebenso dazu bei, wie neue Projekte. Die Kunden erhalten in der Regel nach zwei Werktagen ihre Bestellung – neben den derzeit angebotenen Online-Shops Shopware (B2C) und Sana Commerce (B2B) sowie dem Verkauf über Amazon soll dies bald auch über die Online Plattform Zalando erfolgen. Die bisher zu einer Beratungsgesellschaft ausgelagerte Buchhaltung wird seit Januar 2020 mit unitop im Hause erledigt.

PAUL HEWITT BERICHTET IM INTERVIEW – WERFEN SIE JETZT EINEN BLICK IN DAS REFERENZVIDEO: [ZUM VIDEO](#)