

The background of the slide is a close-up photograph of a glass of beer. The glass is filled with a golden beer and has a thick head of white foam. A tea bag is steeping in the beer, and a slice of orange is visible in the foreground. The background is slightly blurred, showing green leaves and dark brown coffee beans.

# samova: Belebtes Geschäft dank SAP® Business ByDesign®



samova.

Implementierungspartner



## Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

### Unternehmen

samova GmbH & Co. KG

### Branche

Lebensmittelindustrie

### Produkte und Services

Tees, Kräuter, Tee-Accessoires

### Unternehmenswebsite

[www.samova.net](http://www.samova.net)

### SAP-Lösungen und -Services

SAP Business ByDesign

### Partner

M94 GmbH



Mit ausgefallenen Teekreationen im hippen Design mischt samova die Teebranche auf. „Star Dust“ oder „Green Chill“ – nicht nur die Geschmacksrichtungen sind vielfältig. Im Ladengeschäft in der Hamburger Hafencity, im Onlineshop, in Hotels in Dubai und Taiwan: Das Unternehmen verkauft seine Produkte überall und über sämtliche Kanäle. Dank der **Cloud-Lösung SAP® Business ByDesign®** erfolgt der **Austausch von Daten zwischen Produktion, Vertrieb und Logistik automatisiert.**

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Moderne Teekultur made in Germany

Sie heißen „Star Dust“, „Maybe Baby“ oder „Green Chill“: Die Tee- und Kräutermischungen von samova verleihen dem biedereren Image des Heißgetränks hierzulande eine Frischzellenkur. Neben den mehr als 20 Sorten bietet das Hamburger Unternehmen von Teelimonaden über Geschenksets bis hin zu Accessoires und Tee-Cocktail-Workshops alles, was Kunden begehren.

Das Ziel: eine neue Teekultur mit außergewöhnlichen Geschmacksrichtungen und Designs etablieren. Nachhaltig und in Bioqualität versteht sich. „Wir machen alles anders als die traditionellen Teehersteller“, sagt Sebastian Lechner, Geschäftsführer von samova. Der Erfolg gibt ihm recht. Seit der Gründung vor elf Jahren wächst das Unternehmen kontinuierlich zweistellig – und das jährlich.

„Allein im Webshop haben wir 5.000 Kunden. Jeden Monat kommen 1.000 neue hinzu“, sagt Lechner. Außer über den boomenden Onlinehandel vertreibt

samova seine Produkte auch über ausgewählte Einzelhandelspartner, Hotels oder Gastronomiebetriebe in Deutschland, Belgien, Österreich und der Schweiz. Sogar klassische Teehochburgen wie Taiwan oder Dubai haben „Heidi’s Delight“ oder „High Darling“ schon erobert. Es sollen noch mehr werden. „Derzeit bereiten wir den Vertrieb in Frankreich und Nordamerika vor“, sagt Lechner.

Bei so viel Wachstum braucht samova eine Software, die in puncto Warenwirtschaft, Logistik und Vertrieb mühelos Schritt halten kann.



## 1,5 Mio.

Euro Umsatz pro Jahr erwirtschaften die 15 Mitarbeiter



Überblick

Unternehmen

**Ziele**

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Eine Lösung für jeden Geschmack

„Kaum zu glauben – aber bisher hatten wir kein Warenwirtschaftssystem“, sagt Lechner. „Das konnte so nicht weitergehen. Unser Lager wuchs immer weiter und unsere IT-Systeme waren heillos überfordert.“ Über eine Vertriebslösung ließ sich zwar das Auftragsmanagement steuern, für die Rechnungsstellung mussten die Daten jedoch manuell in die separate Buchhaltungssoftware übertragen werden. Ein unnötiges Fehlerrisiko.

„2013 haben wir das Unternehmen neu strukturiert. Das war für uns der Startschuss, auch die IT auf ein vernünftiges Fundament zu stellen.“ Die Herausforderung: samova produziert einen Teil des Angebots selbst, der Rest ist an externe Partner ausgelagert. „Wir brauchten also eine Lösung, die mehr als nur ein Warenwirtschaftssystem ist und auch verschiedene Produktionsmodelle abbilden kann“, sagt Lechner. „Da wird es knapp am Softwaremarkt.“ Der Unternehmer entschied sich für die Cloud-Lösung SAP Business ByDesign.

---

„samova bleibt auf Wachstumskurs. Unsere Software muss da mühelos mitziehen können. So viel Flexibilität gibt es nur aus der Cloud.“

Sebastian Lechner, Geschäftsführer, samova



Überblick

Unternehmen

Ziele

**Warum SAP?**

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Der richtige „Blend“ für Vertrieb und Logistik

Multichannel-Vertrieb, Produktion, umfangreiche Logistikkommunikation und Buchhaltung – und das alles aus der Cloud: „Unsere Bedarfsliste war nicht gerade klein“, gesteht Lechner. Immerhin sollte die neue Software die komplette Warenwirtschaft automatisiert steuern, von der Bestellung im Onlineshop bis hin zur Auslieferung.

„SAP Business ByDesign ist die einzige All-in-One-Lösung, die sich auch für eine Multichannel-Strategie eignet“, meint Lechner. „Das Beste aber: Sie wird über das Web bereitgestellt.“ Ein enormer Vorteil für das kleine Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial.

„Wir benötigen heute keine teure IT, keine eigene Wartung oder komplexe Serverstruktur. Die Software ist skalierbar und lässt sich bei Bedarf flexibel um neue Funktionen erweitern“, so Lechner.

---

„Das Tolle an SAP Business ByDesign? Kommt ein neuer Mitarbeiter, mieten wir einfach eine weitere Lizenz hinzu – und schon kann er loslegen.“

Sebastian Lechner, Geschäftsführer, samova



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

**Implementierung**

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Schnelle Implementierung, lange Wirkung

„Als Implementierungspartner haben wir uns schnell für die Cloud-Spezialisten von M94 entschieden,“ sagt Lechner. „Schon beim ersten Gespräch waren wir uns sicher, dass sie die Richtigen für das Projekt sind.“ Die Experten des Solinger IT-Komplettdienstleisters legten das Grundgerüst für die Einführung von SAP Business ByDesign – immer in engem Austausch mit samova.

„Uns war es enorm wichtig, das System selbst genau zu verstehen. Damit wir flexibel und unabhängig bleiben. Die Anleitung von M94 war hervorragend,“ lobt Lechner die Zusammenarbeit. So konnte samova schon nach wenigen Workshops die Datenmigration selbst vornehmen und etwa Transportverbindungen oder Produktionsmodelle definieren. „Die Lösung ist sehr intuitiv. Wenn man sich ein wenig einarbeitet, kann man die Implementierung mit eigener Manpower vorantreiben.“

Über eine zusätzlich programmierte Schnittstelle fließen heute die Bestellungen aus dem Webshop automatisiert in SAP Business ByDesign ein und werden ganz ohne manuelles Zutun weiter verarbeitet.



## 4 Monate

von der Planung bis  
zum Go live



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

**Lösung**

Vorteile

Ausblick

# Vom Onlineshop bis zur Lieferung alles in einem Aufguss

samova profitiert heute von einer voll automatisierten Prozesskette: Über eine Schnittstelle ist der Onlineshop verknüpft. Die Funktion Third-Party Logistics Provider (3PL) Integration stellt die durchgängige Kommunikation mit dem Logistikdienstleister Docdata sicher. Und die Produktionspartner von samova greifen einfach über das Web auf die Software zu.

Bestellt ein Kunde im Webshop, wird der Auftrag vom System verarbeitet und an den Dienstleister kommuniziert. Docdata verpackt und verschickt die Waren. SAP Business ByDesign stellt und verbucht die Rechnung. Fertig!

Über Analyse-Dashboards bleibt Geschäftsführer Lechner immer auf dem Laufenden: Wie sieht der Lagerbestand aus? Wo stehen die aktuellen Umsätze? „SAP Business ByDesign liefert mir Echtzeiteinblicke in das Unternehmen – auch mobil“, sagt Lechner. „Die Lösung ist so einfach, dass sich das meiste durch Learning by Doing erschließen lässt.“

---

„Normalerweise wäre eine Lösung mit diesem Funktionsumfang unerschwinglich. Die Cloud macht es für uns möglich.“

Sebastian Lechner, Geschäftsführer, samova



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

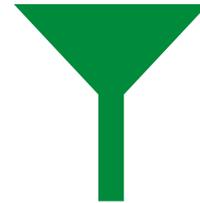
**Vorteile**

Ausblick

## Neue Power für den Vertrieb

Wo bislang viele Insellösungen die Kommunikation erschwerten, laufen jetzt alle Fäden in SAP Business ByDesign zusammen. Manuelle, fehleranfällige Schnittstellen sind Vergangenheit bei samova.

Ein Beispiel: Früher beschäftigte das Unternehmen allein in der Buchhaltung drei Mitarbeiter. Heute ist dafür gerade einmal eine halbe Stelle nötig. samova setzt die Kollegen nun umsatzwirksam im Vertrieb ein. „Das ist schließlich unsere Stärke: Produkte entwickeln und verkaufen“, sagt Lechner. „Unsere Buchhalterin muss heute lediglich die Zahlungen zuordnen. Alles andere läuft weitgehend automatisiert.“



# 30%

geringere Fixkosten dank  
SAP Business ByDesign



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

**Ausblick**

# Die ganze Welt trifft sich zum Tee

Der Tee-Trendsetter plant bereits die nächsten Projekte mit SAP Business ByDesign: Künftig sollen die Vertriebsmitarbeiter bequem über das Tablet arbeiten können. „Die Kundendatenbank ist schon mobil. Bald steuern wir darüber auch alle Sales-Aktivitäten“, sagt Lechner.

Schließlich warten da noch andere Länder auf moderne Teekultur made in Germany. „Die Internationalisierung ist das Vorhaben für die nächsten Jahre“, sagt Lechner. „Wir möchten Onlineshops in verschiedenen Sprachen realisieren – Englisch, Arabisch, Französisch. Da kommt uns die Mehrsprachigkeit von SAP Business ByDesign natürlich sehr gelegen.“



© 2015 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet. SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.



The Best-Run Businesses Run SAP®