



Blick in das hochwertige Juweliengeschäft Stoess in Wiesbaden. 1886 wurde das Unternehmen von Goldschmied Wilhelm Stoess gegründet, und seit 1948 befindet sich der Stammsitz in der Wilhelmstraße in der hessischen Landeshauptstadt.

Juwelier Stoess, Wiesbaden:

Neue Software erfüllt die Erwartungen

Juwelier Stoess in Wiesbaden hat vor etwas über einem Jahr auf ein neues Computersystem umgestellt und gleichzeitig ein neues Warenwirtschaftssystem eingeführt. Wie es dazu kam und wie die Umstellung ablief, davon berichtet Wolfgang Alexander Stoess, der das Geschäft in der vierten Generation führt.

Bereits vor sechs Jahren hat sich Wolfgang Alexander Stoess Gedanken darüber gemacht, wie er den elterlichen Betrieb weiterführen soll. »Damals stand fest, dass ich das Unternehmen meines Vaters übernehmen sollte. Es war klar, dass ich zur Steuerung der Firma und unserer 18 Mitarbeiter ein modernes Computersystem benötigen würde. Die alte Software war für mich nicht das Medium, mit dem ich mir wirklich Arbeitserleichterung, Kontrolle und Durchblick versprach. Zumal es auf DOS-Basis lief und wenig anwenderfreundlich war. Ich informierte mich im Jahr 2002 bei der Clarity & Success Software GmbH und nahm an einer »Roadshow«-Software-Präsentation in Koblenz teil. Obwohl ich für unsere alte Software regelmäßig den Wartungsvertrag bezahlte, wusste ich nicht, wofür ich das Geld bezahlte. Es gab zwar Updates

– diese wurden aber nur dann aufgespielt, wenn ich aktiv nachfragte. Wenn nicht, passierte auch nichts. Die Service-Hotline war auch nicht zufriedenstellend«, resümiert der Juwelier heute.

Dem Juwelier wurde also klar, dass er mit einem veralteten System arbeitete. Und so machte er sich auf die Suche nach einer anderen, innovativen Software. »Dabei haben wir uns von vier Softwareanbietern Informationen besorgt und diese genau studiert. Das Ergebnis war, dass ich mich für die Clarity & Success Software entschied. Diese Software ist bei über 1.200 Juwelieren

in 20 Ländern installiert und zudem Marktführer in Deutschland. Ich konnte mit der Entscheidung sehr zufrieden sein, denn Clarity & Success deckte alle meine gewünschten Bereiche ab, wie zum Beispiel Artikel-, Kunden-, Reparaturen-, Bestellungen-, Lieferantenverwaltung, Etiketten und digitale Bilder», resümiert Wolfgang Alexander Stoess seine Marktanalyse.

Ein Anruf bei dem Anbieter genügte und schon kam per E-Mail das nach seinen Vorgaben erstellte, detaillierte Angebot ins Haus. Stoess wollte in seinem Büro, im Lager, im Verkauf und im Servicebereich sowie zusätzlich im zweiten Trendgeschäft die neue Software nutzen und dabei seine schon in Betrieb befindlichen Computer einsetzen. Zusätzlich war es ihm wichtig, dass das neue Warenwirtschaftssystem die Daten aus seiner alten Software übernimmt, vor allem mit Blick auf die umfassende Kundendatei. Alle Anforderungen wurden von der Lieferfirma erfüllt. «Ein Techniker von Clarity & Success rief mich an und überprüfte via Fernzugriff auf meine Computer, welche Rechner, Drucker und Bildschirme ich im Einsatz hatte. Daraufhin bekam ich eine Empfehlung, welche Hardware besser aufgrund des Alters ausgetauscht werden sollte. Es telefonierte ein Mitarbeiter von Clarity & Success mit meinem Computeranbieter in Wiesbaden. Dies führte dazu, dass ich einen neuen Computer geliefert bekam und mein PC-Netzwerk verbessert und erweitert wurde. Clarity & Success passte daraufhin das Angebot an die neue Struktur an und ich unterschrieb es», beschreibt Wolfgang Alexander Stoess den Abschluss der Verhandlungen. Für ihn war das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmig. «Für die neue Software bezahlte ich zirka 3.500 € für die Vollversion auf sechs Arbeitsplätzen. Dass wir zusätzliche Hardware sowie die zwei Tage Schulung vor Ort zusätzlich zahlen mussten, war uns auch klar», spezifiziert der Juwelier seine Investition.

Als Datum für den Umstieg wurde der 25. September 2007 vereinbart, sodass genau an diesem Datum auch der gebuchte zweitägige Installations- und Schulungstermin in den Geschäftsräumen über die Bühne ging. «Drei Tage vorher benötigte der Softwareanbieter die Daten, die ich bislang mit dem alten Programm verwaltete, zur Datenübernahme in das neue System. Erneut wählte sich ein Mitarbeiter von Clarity & Success auf meinen Rechner und kopierte wie von Zauberhand die Daten auf einen Computer zur Datenaufbereitung. Es war klar, dass ich mir keine Gedanken über den Datenschutz machen musste, denn letztendlich arbeitet Clarity & Success mit der Swatch Group, Fossil, Thomas Sabo, Pandora und vielen anderen namhaften Herstellern zusammen. Ich hatte Vertrauen, denn alles, was bisher geschah, war sehr professionell

organisiert», so das Resümee von Stoess. «Pünktlich um 9 Uhr stand am 25. September des Jahres 2007 ein Mitarbeiter von Clarity & Success vor unserem Geschäft. Auf seinem Laptop hatte er alle unsere Daten, die jetzt im neuen Warenwirtschaftssystem gespeichert waren.» In der Woche zuvor wurden dem Juwelier die Hardwarekomponenten zugeschickt, die nun einmal für den reibungslosen Geschäftsablauf benötigt werden, wie zum Beispiel ein neuer Etikettendrucker, eine neue Kassenschublade, ein auf das System abgestimmter Strichcodescanner und anderes. Diese Arbeitsmittel lagen vor, sodass es direkt losgehen konnte.

«Es dauerte nur drei Stunden, dann war auf allen sechs Computern die neue Software installiert und der Etikettendrucker betriebsbereit. Einfach «Plug and play». Dann teilten wir unsere Mitarbeiter in verschiedene Kompetenzbereiche ein. Zuerst wurde ich zusammen mit unserer Frau Bott in die Software Personal-, Lieferanten- und Kundenverwaltung eingewiesen. Einen Tag später schulten wir unsere weiteren Mitarbeiter in der Artikel-, Reparaturverwaltung und zuletzt in der Kasse», so die Abfolge bei der Einarbeitung in das neue Warenwirtschaftssystem.

Alle Daten, die bislang von dem veralteten System verwaltet wurden, fanden sich in der neuen Software wieder. «Es wurden die Lieferanten-, Personal- und Artikelkartei sowie die Kundenadressen samt der gespeicherten einzelnen Bemerkungen übernommen. Nichts fehlte uns, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Ich fand mit den Artikelnummern auf meinen alten Etiketten die dazugehörigen Uhren und Schmuckstücke in der neuen Software. Ein Umetikettieren war nicht notwendig», erinnert sich Stoess an die ersten Schritte mit dem neuen Warenwirtschaftssystem.

«Jetzt arbeiten wir seit einem Jahr mit Clarity & Success und ich muss sagen, dass wir froh sind, diesen Schritt gewagt zu haben. Die Software erfüllt in allen Bereichen mehr als unsere Ansprüche. Sogar Bereiche, bei welchen wir vorher gar nicht gedacht haben, diese mit dem Computer zu verwalten, können wir jetzt digital abwickeln, zum Beispiel Gutscheine-, Zahlungs- und Reservierungsverwaltung sowie Schaufensterwerterfassung, Zeiterfassung und vieles andere mehr. Endlich haben wir auch ein erreichbares Supportteam, das kompetent unsere Fragen beantwortet und uns gegebenenfalls über den Fernzugriff jeden Schritt am Computer erklärt», so der Erfahrungsbericht von Wolfgang Alexander Stoess, der vor etwas über einem Jahr sein Warenwirtschaftssystem erneuert hat. ●



Seit 2007 führt der Goldschmied Wolfgang Alexander Stoess die Geschäfte in der Wilhelmstraße und das Trendgeschäft «Rue 32». Vor etwas über einem Jahr stellte er die Verwaltung auf ein neues Warenwirtschaftssystem um. Über seine positiven Erfahrungen berichtet er: «Wir sind froh, diesen Schritt gewagt zu haben. Die Software erfüllt in allen Bereichen mehr als unsere Ansprüche.»



Bei Juwelier Stoess arbeitet das Warenwirtschaftssystem Clarity & Success. Wie der Luxusjuwelier aus Wiesbaden die neue Branchen-EDV einführt und welche Erfahrungen er damit gemacht hat, darüber berichtete uns Wolfgang Alexander Stoess.