

KUMAVISION für den Großhandel

bei der PDS Entwicklungs- und Service GmbH



Als Spezialist für mobile Informationstechnologie stattet die PDS Entwicklungs- und Service GmbH bereits die größten Logistikunternehmen in Deutschland mit mobilen Terminals und der passenden Software aus. Dabei deckt der Mobile-IT Spezialist die ganze Bandbreite ab – von der Beratung, Planung über die Realisierung und dem Service der mobilen Datenerfassung. Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, suchte PDS nach einer leistungsstarken ERP-Software und entschied sich für die auf Microsoft Dynamics NAV basierende KUMAVISION Branchenlösung für den Großhandel.

Firmenprofil

- Spezialist für mobile Datenerfassung (Mobile-IT)
- Gehört zur Circlon Gruppe
- Ca. 40 Mitarbeiter
Standort: Köln

Aufgabenstellung

- Optimierung von Prozessen
- Neue Software soll Anforderungen weitestgehend im Standard abdecken
- Flexible Lösung, die mit dem zukünftigen Wachstumsschritt halten kann
- Einhaltung der Budgetvorgabe

Entscheidungskriterien

- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Zukunftsfähige ERP-Lösung
- Professioneller, kompetenter Lösungspartner
- Standardisierte Projektvorgehensweise durch KUMAVISION target
- Vertraute Microsoft-Oberfläche, dadurch einfach und intuitiv zu bedienen - geringer Schulungsbedarf

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung für den Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit > 20 Anwendern.

Führend in der Branche

Der in Köln ansässige Systementwickler für mobile Informationstechnologie PDS wurde 1986 gegründet. Er zählt zu den führenden Unternehmen in Deutschland in seiner Branche. Er vermietet und vertreibt mobile Terminals, die mit einer kundenspezifischen Software ausgestattet werden. Diese lassen sich nahtlos in die Softwarelösungen des jeweiligen Kunden einbinden. Die passende Hardware liefern namhafte Hersteller. Das Schwesterunternehmen MD Mobil Data GmbH bietet den passenden Hardwareservice. Die Geräte von PDS findet man in jeder Branche, in der Scanner zum Einsatz kommen. Die größten Logistikunternehmen Deutschlands wie die Hermes Logistik Gruppe, die Deutsche Post sind ebenso auf der Referenzliste zu finden, wie viele weitere Industrieunternehmen. Zum Kundenkreis des Unternehmens gehören aber auch mittelständische Firmen.

Dem Grundsatz treu

„Es war einfach an der Zeit unsere Insellösungen durch eine integrierte ERP-Lösung zu ersetzen, damit wir mit dem Markt und den Bedürfnissen unserer Kunden Schritt halten können“, berichtet Lothar Ernst, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei PDS. So modern wie das Unternehmen sollte auch die zukünftige ERP-Lösung sein. Fündig wurde man bei der KUMAVISION. „Die Kompetenz und das Verständnis für unsere Bedürfnisse überzeugte uns,

Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, handel@kumavision.com, www.kumavision.com

„Die Zusammenarbeit mit KUMAVISION ist sehr gut. Wir fühlen uns einfach gut aufgehoben und verstanden.“ Lothar Ernst, Prokurist und kaufmännischer Leiter

dass wir den richtigen Partner gefunden haben“, so Ernst. „KUMAVISION deckte bereits mit den Standardfunktionalitäten soweit unsere Anforderungen ab, dass hier nur wenige Anpassungen gemacht werden mussten“, ergänzt er. Die Vorgaben von PDS waren klar. Das betraf die Budgetvorgabe genauso wie den Wunsch, auf individuelle Anpassungen nach Möglichkeit zu verzichten. Rückblickend sagt Lothar Ernst: „Dies ist uns weitestgehend gelungen. Für uns ganz klar ein Vorteil beim nächsten Update.“

Alles integriert

Ziel der Einführung von KUMAVISION war es, Schnittstellen zu reduzieren, Prozesse zu optimieren und Analysemöglichkeiten zu verbessern. Angefangen von der Angebots- und Verkaufsabwicklung über den Einkauf und die Warenwirtschaft hin zur Lager- und Finanzbuchhaltung ist nun alles in einem System integriert. Vorher wurde beispielsweise die Angebotsabwicklung in MS Word vollzogen und konnte nicht im ERP-System abgebildet werden. Dies hieß für PDS: Erst wenn es zum Auftrag kam, wurde der Vorgang im ERP-System erfasst. Gleiches galt für die Einkaufsabwicklung. So waren keine durchgängigen und automatisierten Prozesse vorhanden. Mit KUMAVISION ist nun sogar die Serviceabwicklung im System eingegliedert. Diese wurde ursprünglich in einem separaten System abgebildet. Eine automatische Zuordnung war daher nicht möglich.

Analysen einfach gemacht

Für PDS ist es sehr wichtig, dass relevante Daten wie beispielsweise der Warenbestand zu jedem beliebigen Zeitpunkt aktuell ausgewertet werden kann. „Wenn wir zuvor eine Auswertung benötigten, dann mussten wir diese genau am Stichtag machen und physisch anwesend sein. Eine rückwirkende Analyse war bei unserem alten System nicht möglich“, berichtet Ernst. „An der neuen Lösung schätzen wir besonders, dass wir zu jedem beliebigen Stichtag Auswertungen machen können und jederzeit über den Status unseres Unternehmens auf dem Laufenden sind. Diese neue Transparenz schätzen vor allem auch unsere Banken und Gesellschafter.“

Seriennummernverwaltung

Aus Garantiegründen muss PDS Nachweise darüber führen, welches Gerät mit welcher Seriennummer an welchen Kunden oder an welches Depot des Kunden ausgeliefert wurde. Nur so können Garantiefälle nachvollziehbar bearbeitet werden. Bislang wurden parallel zum System Excel-Listen mit den entsprechenden Seriennummern geführt. Durch das schnelle Wachstum, war dies auf Dauer zu komplex und sehr schwierig zu verwalten.

Die Seriennummernverwaltung ist nun ebenfalls in der Branchenlösung integriert. Dies erleichtert die Arbeit erheblich und bedeutet eine enorme Zeitersparnis.“

Ein neuer Service

Eine Vielzahl der PDS-Kunden möchte die erforderliche Hardware mieten. Daher wurde ein neues Geschäftsfeld integriert. Diesen Kunden werden die Geräte inklusive der für jeden Kunden individuellen Software und einem maßgeschneidertem Servicepaket angeboten. Die ganze Verwaltung wird mit dem neuen Programm ebenfalls sehr gut abgedeckt und unterstützt.

Eine Anpassung

Einer der wenigen Programmierungswünsche von PDS war eine Auftragsbestandsanalyse. „Es ist für uns von hoher Wichtigkeit, jederzeit abfragen zu können, welche unbearbeiteten Aufträge bei uns noch im Hause anliegen“, erklärt Ernst. Diese Funktionalität bildeten die Experten der KUMAVISION überzeugend im ERP-System ab.

Einheitliche Datenbasis

Auch die Intercompany-Prozesse wurden mit der Einführung von KUMAVISION optimiert. In der ERP-Lösung sind insgesamt drei Mandanten integriert. Neben der PDS auch für die Schwesterfirma MD Mobil Data GmbH sowie eine Holding. Vorher war es schwer möglich hier einen einfachen Datenaustausch zu tätigen. Aufgrund der einheitlichen Datenbasis ist dies nun kein Thema mehr.

Mit Methode

Überzeugt waren die Verantwortlichen von PDS auch von der Einführungsmethodik KUMAVISION target. „Vor allem unser Projektleiter schwört darauf“, berichtet Ernst. Die standardisierte Projektvorgehensweise ist sehr systematisch und erleichtert das Be- und Abarbeiten offener Punkte und eventuell aufgetretener Probleme.

Der Kunde im Fokus

Lothar Ernst resümiert: „KUMAVISION hilft unseren Mitarbeitern, mit optimierten Prozessen noch schneller und professioneller auf Kundenwünsche zu reagieren. Dies fördert die Zufriedenheit unserer Kunden. Aufgrund der microsofttypischen Oberfläche ist die Software einfach und intuitiv zu bedienen und kann mit geringem Schulungsaufwand schnell ihre Vorteile in der Praxis entfalten. Für unsere Kunden werden die Vorteile des neuen Systems unmittelbar durch schnelleres Feedback und noch besseren Service spürbar. Wir fühlen uns bei der KUMAVISION als zuverlässiger und patenter Partner gut aufgehoben.“

