

# Microsoft Dynamics NAV

## bei der Kästle GmbH



**Progressiv auf der Piste – Standard im ERP. Leidenschaft, Qualität, Erfahrung – mit diesem Begriffen bringen Skifahrer auf der ganzen Welt die Österreichische Traditions-marke Kästle in Verbindung. Ob Piste, Allmountain, Freeride oder Skitouren: Kästle bietet seit über 90 Jahren Ski für jedes Terrain. Bei der ERP-Software bewegt sich Kästle hingegen auf vertrautem Terrain: dem Standard von Dynamics NAV, der von KUMAVISION gezielt erweitert wird.**

### Firmenprofil

- Skihersteller mit über 90jähriger Geschichte
- > 45 Mitarbeiter
- Standort: Hohenems (AT)
- 

### Aufgabenstellung

- Vereinfachung und Beschleunigung von Abläufen in der ERP-Software
- Prozessberatung
- Dynamics NAV als gesetzte Plattform
- Einführung einer Scanner-gestützten Logistik

### Entscheidungskriterien

- KUMAVISION als Partner mit regionaler Nähe
- Fachliche Kompetenz der KUMAVISION-Mitarbeiter
- Referenzempfehlung

### Eingesetzte Software

Microsoft Dynamics NAV mit 15 Anwendern.

### Kästle Ski fährt auf Dynamics NAV ab

2015 entschloss sich Kästle, das Unternehmen wieder zurück nach Hohenems in Vorarlberg zu verlagern, wo 1924 die Erfolgsgeschichte des österreichischen Skiherstellers seinen Anfang nahm. Für Kästle war auch am neuen Standort eine persönliche Betreuung des ERP-Systems durch einen regionalen Partner wichtig: „Der Kontakt mit KUMAVISION kam durch eine persönliche Empfehlung zustande. Ausschlaggebend für unsere Entscheidung waren letztendlich die regionale Nähe des Standorts Lustenau sowie das Gefühl, dass wir hier fachlich wie menschlich sehr gut aufgehoben sind“, erinnert sich Phillip Schöch, ERP-Projektleiter bei Kästle.

### Zurück zum Standard

Das Motto „Back to the roots“ trifft bei Kästle nicht nur auf den Standort, sondern auch auf den Umgang mit der ERP-Software zu. Kästle hatte eine Dynamics NAV-Installation mit zahlreichen individuellen Anpassungen im Einsatz, wodurch der Umgang mit der ERP-Lösung mitunter erschwert wurde. „Wir haben uns daher für die Strategie entschieden, unsere Prozesse soweit wie möglich an der ERP-Software auszurichten und individuelle Erweiterungen nur dort vorzunehmen, wo sie uns wirklich weiterbringen“, erklärt Schöch. Gemeinsam mit KUMAVISION

### Weitere Informationen:

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



**„Wir sind jetzt in der Lage, das Potenzial von Dynamics NAV besser abzurufen. Dazu trägt auch die ausgezeichnete Betreuung durch unseren Partner KUMAVISION bei, der schnell reagiert und praxisorientierte Lösungen bietet.“**

**Phillip Schöch, ERP-Projektleiter**

wurde die ERP-Software wieder schrittweise vereinfacht. Neben der Abbildung der Unternehmensabläufe wurden dabei auch die Voreinstellungen in Dynamics NAV auf den Prüfstand gestellt und an die Anforderungen von Kästle angepasst.

### **Gezielte Vertriebsunterstützung**

Kästle beliefert ausschließlich Händler. Der Skihersteller überzeugt dabei nicht nur durch wegweisende Technologie, sondern auch durch einen exzellenten Kundenservice. Der Customer Service hat über das ERP-System alle Kunden-, Auftrags- und Produktdaten jederzeit im Blick. Der Zugriff auf aktuelle Lagerbestände und geplante Produktionsmengen ist für die Vertriebsmitarbeiter jederzeit möglich – gerade bei saisonalen Kollektionen eine wichtige Anforderung. Auch Reklamationen werden direkt im ERP erfasst, um die Kundenanfragen schnell und abschließend bearbeiten zu können. Das ERP-System ist zudem mit der Website des Unternehmens verbunden, um über die Händlersuche den Endkunden den Weg zum nächstgelegenen Kästle-Partner anzuzeigen. Dabei greift die Händlersuche automatisch auf die aktuelle Händlerliste zu und ermöglicht auch das Auffinden von Premium-Händlern, die ein besonders großes Kästle-Portfolio führen.

### **Scanner im Einsatz**

Ein zentrales Projekt war die Einführung von Scannern im Lager: „Wir wollten damit einerseits den Umsatz im Lager erhöhen und andererseits die Fehlerquote weiter senken“, blickt Schöch zurück. KUMAVISION realisierte eine Schnittstelle, die die mobilen Scanner direkt mit dem ERP-System verbindet. Die Scanner sind mit einem Touchscreen ausgestattet, auf dem die Kommissionierungsaufträge übersichtlich angezeigt werden. Der Lagermitarbeiter wählt einen Auftrag aus und arbeitet die Positionen nacheinander ab. Dabei werden jeweils alle Lagerplätze und entnommenen Artikel gescannt, sodass Verwechslungen ausgeschlossen werden. Die dazu erforderlichen Etiketten mit EAN-Code etc. werden direkt aus Dynamics NAV gedruckt. „Auch wenn sich sehr viel verändert hat, ist das Feedback der Mitarbeiter durchweg positiv. Die Scannerlösung wurde von KUMAVISION sehr einfach und verständlich umgesetzt. Nach einer kurzen Schulung waren die Mitarbeiter mit den neuen Abläufen sofort vertraut“, kommentiert Schöch. Am Warenausgang werden die Artikel vor dem Verpacken ein zweites Mal gescannt. Dieser Schritt dient nicht nur der Endkontrolle,

sondern stellt auch eine direkte Zuordnung von Artikel und Paket her, die für den weiteren Versand wichtig ist.

### **Alles im Blick**

Typisch für den B2B-Handel sind große Lieferungen, die sich aus mehreren Teillieferungen zusammensetzen. Kästle entschied sich, die ERP-Software von KUMAVISION so anpassen zu lassen, dass auch umfangreiche Bestellungen stets übersichtlich gehandelt werden. Ein Beispiel: Der Kunde erhält nur einen Lieferschein für die gesamte Bestellung und nicht mehr für jede Teillieferung einen eigenen. Gleichzeitig werden alle Pakete so etikettiert, dass sofort ersichtlich ist, welcher Ski sich in welchem Paket befindet. „Der Einsatz von Scannern erleichtert die Zuordnung ungemein, da nichts mehr manuell erfasst werden muss“, so Schöch. Sobald die Pakete das Lager verlassen haben, wird der Kunde automatisch über E-Mail benachrichtigt und erhält einen Link zur Paketnachverfolgung. Die erforderlichen Informationen werden aus dem ERP-System an eine Software des Versanddienstleisters übertragen, die auch die Etiketten druckt. Parallel werden die Tracking-Informationen der Versanddienstleister an Dynamics NAV übermittelt, sodass der Customer Service den Weg jeder Lieferung nachvollziehen kann.

### **Aktuelle Kennzahlen**

Wie entwickelt sich der Umsatz der einzelnen Händler? Welche Produktgruppen sind besonders gefragt? Welche regionalen Märkte wachsen? Wo liegt verstecktes Potenzial? Welche Deckungsbeiträge werden erzielt? Nicht nur im Bereich Finance und Controlling, sondern auch im Vertrieb nutzt Kästle die Datenbasis des ERP-Systems für aktuelle Auswertungen. Allerdings beanspruchten in der Vergangenheit die Auswertungen auf dem SQL-Server viel Zeit und Rechenlast. „KUMAVISION hat uns auch im Bereich Business Intelligence ausführlich beraten: einerseits, wie wir die Auswertungen optimieren und beschleunigen können, andererseits, wie wir welche Kennzahlen aus dem ERP miteinander in Bezug setzen können, um strategische wie operative Entscheidungen auf belastbarer Grundlage zu treffen“, sagt Schöch.

### **Erfolgreiche Partnerschaft**

Die Strategie, möglichst nah am Standard zu arbeiten und Erweiterungen nur gezielt einzusetzen, geht für Kästle auf. Der Skihersteller hat seine Prozesse gleichermaßen verschlankt wie beschleunigt.

