

KUMAVISION trade

bei der Heinrich Berndes
Haushaltstechnik GmbH & Co. KG



Seit rund 90 Jahren ist die Berndes GmbH in der Entwicklung und Produktion von Kochgeschirr tätig. Das hochwertige und mehrfach ausgezeichnete Sortiment aus Aluguss, Aluplan und Edelstahl wird seit Jahrzehnten weltweit exportiert und über qualifizierte Kanäle vertrieben. Als Marktführer für antihaftversiegeltes Kochgeschirr aus Aluminiumguss sorgt Berndes dafür, dass in Küchen weltweit nichts an-brennt. Auch bei den internen Prozessen soll nichts hängen bleiben. Deshalb hat das Unternehmen KUMAVISION trade eingeführt.

Der Kochgeschirr-Hersteller Berndes steuert seine Vertriebskanäle mit KUMAVISION trade



Firmenprofil

- Seit 1921 entwickelt, produziert und vertreibt Berndes Kochgeschirr
- Heute ist die Berndes GmbH führender Anbieter von Kochgeschirr im Bereich Aluminiumguss
- Hauptsitz in Arnshausen
- Handelsniederlassungen in Italien und Hongkong
- ca. 150 Mitarbeiter / 60 User

Aufgabenstellung

- Ablösung der ursprünglichen Lösung durch eine einheitliche und unternehmensweite integrierte ERP-Lösung, die auch den Finance-Bereich einschließt
- Abdeckung der ganz speziellen und ausgefeilten Anforderungen bei der Preisfindung im Vertrieb
- Möglichkeit der Anbindung an Handelskonzerne und externe Logistik

Entscheidungskriterien

- KUMAVISION trade, als international einsetzbare Lösung, deckt die Anforderungen komplett ab
- Wertefluss ist über alle Unternehmensbereiche nachvollziehbar

Eingesetzte Software

KUMAVISION trade auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit den Module:

- Debitoren & Kreditoren
- Einkauf & Verkauf
- Marketing
- Lager & Logistik
- Produktion
- Lohn & Gehalt
- Kostenrechnung
- Finanzbuchhaltung
- Versand & Ladungsträgerverwaltung
- elektronischer Beleg austausch (EDX)
- TempVision-Zeiterfassung

Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf

Telefon (07544) 966-300, trade@kumavision.com, www.kumavision.com

„Wir haben das Projekt in Time und in Budget durchgezogen. Das allein ist schon eine Leistung, die bei so komplexen Aufgaben absolut nicht selbstverständlich ist.“

Harald Risse, IT-Leiter bei Berndes

Internationale Anwendung

Die ERP-Spezialisten der KUMAVISION traten indes kein leichtes Erbe bei Berndes an. Denn in der IT versah ein altes System seinen Dienst, das auf AS/400 basierte. Über die Jahre sind Unternehmen und ERP-System miteinander verwachsen. Jeder Wunsch der Mitarbeiter war Stück für Stück individuell angepasst worden. Als der Support durch die Herstellerfirma eingestellt wurde, waren die Verantwortlichen bei Berndes trotzdem gezwungen, eine neue Lösung zu suchen. In einem Auswahlverfahren legten sie sich zunächst auf Microsoft Dynamics NAV fest. „Diese Plattform hatte bei weltweiter Anwendung das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aller Lösungen, die wir untersucht haben“, erklärt Harald Risse, IT-Leiter bei Berndes. Die weltweite Nutzbarkeit war für ihn von entscheidender Bedeutung: „Für unsere Niederlassungen in Italien und Hongkong brauchen wir zertifizierte Buchhaltungen – und die bringt Dynamics NAV mit“, so Risse.

Handel entscheidend

Auch bei der Auswahl der Branchenlösung und des Lösungspartners suchte man bei Berndes nach klar definierten Qualifikationen. Zwar produziert das Unternehmen seine hochwertigen Produkte selbst am Stammsitz in Arnshausen. Doch entscheidend für die Auswahl der Branchenlösung war die Handelsaktivität. Berndes beliefert große Handelskonzerne, die ganz eigene Standards zu Abrechnung und Preisfindung haben. Deshalb musste die Branchenlösung diese Standards beherrschen. „Unser Hauptfokus lag vor allem darauf, einen Partner zu finden, der diese Materie beherrscht. Und KUMAVISION konnte ihre Kompetenz auf diesem Feld nachweisen“, erklärt Risse.

Gute Betreuung

Der Startschuss zum Einführungsprojekt fiel Mitte 2008. Bereits im Januar 2009 ging die Finanzbuchhaltung live. Im August 2009 folgten Einkauf, Verkauf und Produktion. Harald Risse zeigt sich mit dem Projektverlauf sehr zufrieden: „Wir haben das Projekt in Time und in Budget durchgezogen. Das allein ist schon eine Leistung, die bei so komplexen Aufgaben absolut nicht selbstverständlich ist.“ Auch die Betreuung durch das Team von KUMAVISION lobt der IT-Leiter: „Wir hatten mit dem Projektleiter einen Ansprechpartner, der auf unsere Wünsche schnell und kompetent reagiert hat.“ Die gute Zusammenarbeit setzte sich bis in den Support fort. „Auch da bekommen wir schnelle und gute Hilfe, wenn wir Fragen haben“, so Risse.

Durchgängiger Wertefluss

Technisch meisterte KUMAVISION die Aufgabe, die Schnittstellen zu Handelskonzernen und externen Logistikern neu zu integrieren, dass sie reibungslos funktionieren. „Hier kam das Know-how der KUMAVISION zum Tragen. Für solch eine komplexe Aufgabe braucht man einfach einen Partner, der sich mit der Materie auskennt“, meint Risse. Obendrein erhielt Berndes die Vorteile einer voll integrierten Branchenlösung, die auf Microsoft Dynamics basiert. „Wir haben jetzt durchgängige Buchungen und einen durchgängigen Wertefluss, der komplett online nachvollziehbar ist“, erklärt Risse. Zuvor waren beispielsweise Buchhaltung und Lager getrennt. So konnten die Lagerwerte nicht nachgehalten werden. Eine Bewertung des Lagers am Monatsende war alles, was in der Buchhaltung ankam. Jetzt ist die Bewertung in Echtzeit abrufbar. Gleichzeitig erfüllen die Daten die Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU).



Prozesse klar definiert

Harald Risse schätzt an KUMAVISION trade vor allem die Transparenz und Informationsfülle: „Ich kann mit wenigen Klicks einen Artikel anzeigen lassen, erfahren, wer ihn bekommen hat und welche Umsätze der betreffende Kunde gemacht hat. Das kannte ich so bislang nicht.“ Noch wichtiger sind ihm aber die effizienteren Strukturen, die es seit der Softwareeinführung im Unternehmen gibt. „Das neue System beugt Fehlern vor und optimiert somit unsere Prozesse.“