



Die Seriennummernverwaltung vereinfacht Service und Support.

Alles erkannt

PDS bildet Handel und Service mit KUMAVISION trade ab

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 und Planung über die Realisierung bis hin zum 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 Branchenlösung KUMAVISION trade.

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 Hardware-Service. Die Geräte von PDS findet man in jeder Branche, in der Scanner zum Einsatz kommen. Die größten Logistikunternehmen Deutschlands, wie die Hermes Logistik Gruppe oder 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, dass wir den richtigen Partner gefunden haben“, so Ernst.

„KUMAVISION trade deckte bereits mit den Standardfunktionalitäten so weit 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 trade war es, Schnittstellen zu reduzieren, Prozesse zu optimieren und Analyse-möglichkeiten 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



KUMAVISION trade beschleunigt die Prozesse in Lager & Logistik.

vorhanden. Mit KUMAVISION trade 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 können. „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

Eingesetzte Lösung KUMAVISION trade

• Herausforderung

Abbildung des gesamten Produktlebenszyklus – vom Verkaufsprozess bis hin zu After-Sales-Services

• Besondere Effizienz

Einfacher Datenaustausch für Intercompany-Prozesse, integrierte Seriennummernverwaltung, vielfältige Analyse-Werkzeuge



Vom Einkauf bis zur Lagerwirtschaft ist alles in KUMAVISION trade integriert.

sehr schwierig zu verwalten. Die Seriennummernverwaltung ist nun ebenfalls in KUMAVISION trade 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 der neuen ERP-Software 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 in KUMAVISION trade ab.

Einheitliche Datenbasis

Auch die Intercompany-Prozesse wurden mit der Einführung von KUMAVISION trade optimiert. In der ERP-Lösung sind insgesamt drei Mandanten integriert: neben der PDS auch die Schwesterfirma MD Mobil Data GmbH sowie eine Holding. Vorher war es schwer möglich, hier einen einfachen Datenaustausch zu tätigen. Auf-

grund 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: „Die ERP-Software KUMAVISION trade hilft unseren Mitarbeitern, mit optimierten Prozessen noch schneller und professioneller auf Kundenwünsche zu reagieren. Dies fördert die Zufriedenheit unserer Kunden. Aufgrund der Microsoft-typischen 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.“



Kontakt:

KUMAVISION AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf
Tel.: +49 7544 966-300
Fax: +49 7544 966-101
E-Mail: trade@kumavision.com
Web: www.kumavision.com/trade