

KTK OPTIMIERT UNTERSTÜTZUNG DER ARBEITSPROZESSE MIT MICROSOFT DYNAMICS NAV 2015

„Wer mit uns zusammenarbeitet, kann sich auf ein sehr umfassendes Leistungs- und Lieferangebot, eine überdurchschnittliche Beratungskompetenz und eine sehr schnelle Auftragsbearbeitung verlassen. Mit MS Dynamics NAV 2015 können wir diesem Anspruch an uns selbst noch besser gerecht werden.“

Uwe Münch, Geschäftsführer, KTK Kunststofftechnik GmbH



Die KTK Kunststofftechnik GmbH ist Großhändler für thermoplastische Kunststoffe. Mehr als 10.000 Artikel für die unterschiedlichsten Branchen werden am Standort in Germering bei München vorgehalten, zugeschnitten oder nach Zeichnung gefertigt. Das Produktprogramm umfasst Kunststoffhalbzeuge wie Platten, Stäbe, Profile und Schweißdrähte sowie Fertigteile.

Als ERP-System kam bislang Microsoft Dynamics NAV 5.0 zum Einsatz. Aufgrund der Abkündigung von Support und Weiterentwicklung dieser Programmversion seitens Microsoft und der mangelhaften Integrationsfähigkeit der Lösung mit anderen MS-Office-Produkten plante KTK einen Releasewechsel auf MS Dynamics NAV 2015.

Ziele des Update Projekts

Hauptanliegen des Kunststoffexperten war die Verbesserung der Unterstützung der Arbeitsprozesse. Um eine hohe Akzeptanz und unkomplizierte Inbetriebnahme auf Seiten der Mitarbeiter zu gewährleisten, sollte das neue System so aufgebaut werden, dass die Kernprozesse weitestgehend gleich bleiben. Mit der Planung und Umsetzung des Projekts beauftragte KTK die B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatung mbH, mit der das Unternehmen bereits seit 2013 im Bereich ERP zusammenarbeitet. Nach einem Konzeptions-Workshop im Herbst 2014 startete das Projekt im Januar 2015. Die im Realisierungskonzept enthaltenen Anpassungen – verbunden mit einer Reihe von Change Requests, die sich beim Testen ergeben haben – konnten im geplanten Zeitrahmen realisiert werden. „Unser Projekt war aufgrund der Größe und Komplexität durchaus anspruchsvoll“ erläutert Uwe Münch, Geschäftsführer der KTK Kunststofftechnik GmbH. „Mit B.i.TEAM an unserer Seite haben wir die Herausforderungen sehr gut gemeistert, was auch an der engen Kommunikation lag: Uns stand immer ein Ansprechpartner zur Verfügung.“ Der Echtstart Anfang Juli 2015 verlief nahezu reibungslos, sodass KTK bereits am zweiten Tag nach der Umstellung wieder normal arbeiten konnte.

LÖSUNG IM ÜBERBLICK

KTK Kunststofftechnik GmbH
Großhändler für thermoplastische
Kunststoffe

www.ktkgmbh.de

Branche
Handel

Abteilungen
Geschäftsleitung, Buchhaltung,
Innendienst, Versand

Regionen
Germering, Deutschland

Herausforderungen
Ablösung Microsoft Dynamics
NAV 5.0

Lösung
Update auf Microsoft Dynamics
NAV 2015

Vorteile

- Verbesserung der Stammdatenqualität durch Einführung administrativer Strukturen
- Zentrale Hinterlegungsmöglichkeit von Informationen wie technischen Zeichnungen am Artikel oder Schriftverkehr
- Vereinfachtes Finden aller Belege zu einem Vorgang durch enge Verzahnung der Vorgänge zwischen Ein- und Verkauf
- Schnelleres Arbeiten mit neuen Suchfunktionalitäten und Auswertungsmöglichkeiten
- Deutliche Zeiteinsparung beim Mahnungslauf im Ein- und Verkauf mit Stapelverarbeitungen
- Vereinfachung der Belegerfassung mittels Fließtexteingabe und Copy-Paste-Möglichkeiten
- Vereinfachung der Preispflege mittels Excel Ex-/Import
- Reduktion der Suchkosten durch Erweiterung der UPS-Schnittstelle mit Paketverfolgung

Systemumgebung:

MS Dynamics NAV 2015, Microsoft Office 2010

„Die einzelnen Schritte wie man zum Beispiel zu einem Auftrag, zu einer Rechnung oder in die nächste Phase kommt, sind für die Mitarbeiter sehr einfach wiederzuerkennen“, so Münch. „Zwar haben sich die Bildschirmanordnung, das Layout und die Position der Buttons verändert, aber die Funktionen und Prozesse sind ähnlich bis gleich geblieben.“

Bessere Prozess-Verzahnung, mehr Usability

Die Einführung von MS Dynamics NAV 2015 ermöglichte KTK eine deutlich bessere Verzahnung aller Vorgänge rund um Ein- und Verkauf, wie der Geschäftsführer erklärt: „Die Verknüpfungsmöglichkeiten zwischen den einzelnen Belegen waren im Alt-System nur rudimentär vorhanden. Wir mussten sehr viel von Hand eintragen, was zeitaufwändig und fehleranfällig war. Wurden bestimmte Felder nicht manuell ausgefüllt, waren bestimmte Verknüpfungsfunktionen einfach nicht vorhanden. Mit dem neuen System läuft das jetzt alles automatisiert und die Belege sind untereinander logisch verbunden. Wir können vom Angebot bis zur Rechnung die einzelnen Belege komplett durchklicken.“



Alle Einkaufs- und Verkaufsbelege erhalten eine Vorgangsnummer, mit der der Gesamtvorgang für den für Ein- und Verkauf zuständigen Innendienst ähnlich einer Projektübersicht als Einheit nachvollziehbar bleibt.

Verbessert werden konnte auch die Verkaufspreispflege, bei der die Einkaufspreise nach Gewichtseinheiten für den Verkaufspreis in Stück mit Maßeinheiten umgerechnet werden. „Wir bewegen uns in einem Marktumfeld, in dem sich die Preise regelmäßig und häufig auch kurzfristig ändern“, führt Münch aus. „Bisher mussten wir für Preisanpassungen jeden einzelnen Artikel aufgerufen werden, dann wurde der Preis in einem bestimmten Feld aktualisiert und per Klick bestätigt. Für tausend Artikel dauerte das früher rund eine Woche. Jetzt ziehe ich mir die Artikelliste nach Excel, ändere die Preise für einen bestimmten Werkstoff und ziehe den Wert in alle zugehörigen Artikel. Dann spiele ich die Liste wieder zurück ins System.“

Ein großer Vorteil ist für KTK auch die Integration von Microsoft Office 2010 in das ERP-System: „Wir nutzen OneNote als Dokumentenverwaltungshilfe für externe Dokumente und Informationen“, so der Geschäftsführer. „Konstruktionszeichnungen unserer Kunden für die Produktion von Fertigteilen können wir jetzt per drag-and-drop ganz einfach und schnell den jeweiligen Aufträgen zuordnen.“

Für Zeiteinsparungen beim Mahnungslauf im Ein- und Verkauf sorgt, durch die Möglichkeit der Stapelverarbeitung, easyPDF, ein AddOn Modul von B.i.TEAM.

Informationstransparenz für Kunden und Geschäftsleitung

Auch in Richtung Kundenservice konnte KTK Verbesserungen erzielen. Durch die Verknüpfung der Belege sind die Mitarbeiter jetzt in der Lage, Antworten auf unterschiedlichste Kundenfragen zu einem Auftrag, einer Rechnung oder einem Angebot direkt im System mit wenigen Klicks zu finden. Außerdem wurde die UPS-Schnittstelle mit Paketverfolgung erweitert. Die Versandinformationen sind mit dem Auftrag verbunden und können direkt an den Kunden weitergegeben werden. Das war vorher so nicht möglich, es musste immer eine Anfrage an den Versandbereich gestellt werden. Damit verbunden ist nicht nur eine Serviceverbesserung für die Kunden, sondern auch eine Entlastung der Versandabteilung.

„Darüber hinaus profitiere ich stark von den flexiblen Auswertungs- und Reportingmöglichkeiten“, so Münch abschließend. „Ich kann jetzt Diagramme auch dynamisch und analog meiner individuellen Informationswünsche erstellen. Bestimmte Kennzahlen kann ich mit einem Klick unkompliziert anzeigen lassen. Und ich bin in der Lage, von einer Seite aus frei in alle Richtungen zu navigieren.“

MS Dynamics NAV 2015 wird aktuell von rund 16 der insgesamt 25 Mitarbeiter der KTK Kunststofftechnik genutzt. Zum Einsatz kommt die Software in den Bereichen Versand, Buchhaltung, Innendienst und in der Geschäftsleitung. In den nächsten sechs bis neun Monaten sollen Ideen für weitere Einsatzbereiche gesammelt und validiert werden.