

Werkzeughersteller Karnasch nutzt integrierten ALPHAPLAN-Webshop für den internationalen Vertrieb



Internationale Kunden können über den neuen Webshop auf das umfangreiche Sortiment zugreifen.

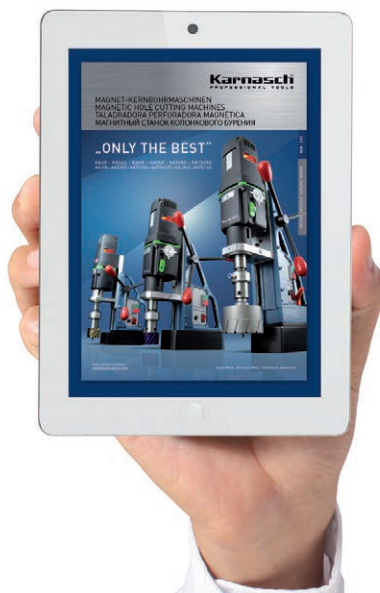
Hersteller und Vertrieb in einem – Karnasch holt zum großen Wurf aus

Die Erfolgsgeschichte Karnaschs begann vor über 50 Jahren, als Dietrich Karnasch im badischen Heddeshheim die Dietrich Karnasch Sägen- und Schneidwerkzeuge GmbH gründete. Mittlerweile gehört die Karnasch Professional Tools GmbH zu den führenden Anbietern von Hochleistungswerkzeugen. Zu den Kunden zählen renommierte Firmen aus der Metallindustrie, das Karnasch'sche Motto lautet treffenderweise "made for professionals". In Europa gehört das Unternehmen zu den Top 5, weltweit zu den Top 10 seiner Branche.

Dennoch bleibt Karnasch bodenständig: Das in der zweiten Generation familiengeführte Unternehmen leitet seine Geschäfte von den Standorten Heddeshheim und Görsdorf (Brandenburg) aus. Produziert wird ausschließlich in Deutschland und in der Schweiz. Karnasch beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und stellt 800 eigene Produkte unterschiedlichster Varianten her. Das Sortiment beläuft sich auf über 25.000 Artikel. Diese sind im ERP mit wieder-

um 150 unterschiedlichen Sachmerkmalen versehen. „Über 95% sämtlicher Artikel sind ab Lager lieferbar“, sagt EDV-Leiter Olivier Karnasch.

Mit dieser Flexibilität und Schnelligkeit hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht. 11 Jahre nach der Gründung wurde der europaweite Export gestartet. Im Zuge der erfolgreichen Etablierung im Außenhandel begann



Die Karnasch Professional Tools GmbH produziert und vertreibt Hochleistungswerkzeuge für die Metallbearbeitung.

Die Karnasch Professional Tools GmbH produziert und vertreibt Hochleistungswerkzeuge für die Metallbearbeitung, viele Kunden aus dem Premium-Sektor schwören darauf. Nun möchte das wachsende Unternehmen eine 24/7-Bestellmöglichkeit anbieten und setzt auf das ERP-System ALPHAPLAN mit eigenem Webshop. Das Online-Projekt wurde dieses Jahr mit dem „ERP-System des Jahres“-Preis in der Kategorie „Onlinehandel“ ausgezeichnet.

vier Jahre später der Aufbau einer weltweiten Vertriebsstruktur mit sachkundigen Partnern in nun über 50 Ländern.

Neben der Flexibilität und dem Qualitätsversprechen ist die Spezialisierung in der Werkzeugbranche ein zusätzlicher Erfolgsfaktor. Karnasch hat sich als Vorreiter bei den sogenannten Mikrotools (0,05 mm Kopfdurchmesser, 0,01 mm Eckenradius) u. a. für den Formenbau hervorgetan und ist außerdem Marktführer bei ganz anderen „Kalibern“, wie etwa Kernbohrer für Hochbau, Schiffbau, Pipelinebau, Maschinenbau.

Karnasch beliefert Kunden aus den Bereichen: Werkzeug- und Formenbau, Luft- und Raumfahrttechnik, Automobilindustrie, Schiffbauindustrie und Kunststoffbearbeitung CFK/GFK. Pro Tag werden ca. 200 Aufträge bearbeitet und 5 bis 50 Positionen pro Auftrag ausgeliefert. Die Ware wird zum Teil direkt an Industriekunden (B2B) geliefert, über 90% aller Aufträge werden jedoch über Händler abgewickelt.

Durch die Gründung des zweiten Standorts in Görsdorf erweiterten sich Lager- als auch Vertriebsmöglichkeiten ungemein. „Unsere Kunden schätzen insbesondere die garantierte Verfügbarkeit unserer Produkte sowie rasche Bearbeitung von Sonderanfertigungen auf spezielle Kundenwünsche“, so Karnasch und fügt hinzu: „Die ständige Verfügbarkeit unserer Produkte in mehr als 50 Ländern weltweit wird

durch eine intelligente Lagerhaltung garantiert.“ Den reibungslosen Ablauf ermöglicht ALPHAPLAN.

Zeitersparnisse und Serviceoptimierung

Der technische Handel weist im Vergleich zu anderen Handelsbranchen einige Besonderheiten auf. Das Sortiment wird geprägt durch eine Vielzahl ähnlicher beziehungsweise vergleichbarer Artikel. Die branchentypische Besonderheit bei Karnasch stellen die Lagerbestände auf mehreren Lagerorten dar.

Das Hauptlager umfasst ca. 7.000 Lagerplätze. Durch die geringe Größe einzelner Artikel können sich bis zu 36 Artikel auf einem Lagerplatz befinden. „Durch Teilpackzettel und Sammelpackzettel werden nur die Positionen gedruckt, die auch lieferbar sind“, erläutert CVS-Vertriebsleiter Robert Lüers die Effizienzsteigerung.

Karnasch
PROFESSIONAL TOOLS

Die Karnasch Professional Tools GmbH gehört zu den führenden Anbietern von Hochleistungswerkzeugen und zählt europaweit zu den Top 5 ihrer Branche. Zudem hat sie sich auf sogenannte Mikrotools z. B. für den Formenbau spezialisiert. Die ständige Verfügbarkeit der Produkte in mehr als 50 Ländern weltweit wird durch eine intelligente Lagerhaltung gewährleistet.

Karnasch stellt 800 eigene Produkte unterschiedlichster Varianten her. Das gesamte Sortiment beläuft sich mittlerweile auf über 25.000 Artikel. Das Unternehmen wurde in Heddeshelm gegründet. Eine Zweigstelle existiert in Görsdorf. Insgesamt arbeiten derzeit rund 50 Mitarbeiter am Wachstum des Unternehmens.

User: 33 in der Warenwirtschaft, 5 im Rechnungswesen

Module: CRM, RMA, Stapelverarbeitung, Set-Artikel, Stücklisten mit Fremdfertigung, Lager, Permanente Inventur, Intrastat, TAPI, Webshop

Weitere Bearbeitungszeit konnte bei der Bestandsabfrage eingespart werden. „Vorher nur für einen Artikel abrufbar, jedoch nicht für alle weiteren 100 Varianten, vereinfacht die tabellarische Darstellung in ALPHAPLAN die Auskunftsfähigkeit über verfügbare Waren deutlich – ein wahrer Segen bei der telefonischen Bestellabwicklung“, freut sich Sonja Rohr, ALPHAPLAN-Verantwortliche im Hause Karnasch.

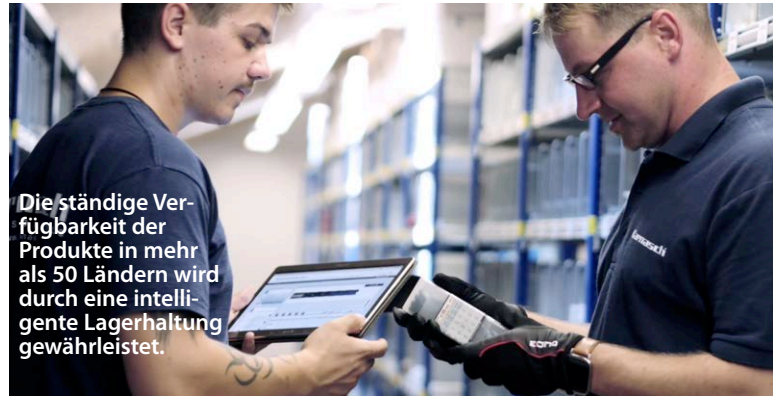
Die Annahme von Aufträgen, die am selben Tag versandt werden, war mit dem Altsystem nur bis 16:30 Uhr möglich. Mit ALPHAPLAN konnte diese Zeit auf 17:45 Uhr verlängert werden. Die Kommissionierung erfolgt bis 18:00 Uhr, und die Ware wird noch am selben Tag versandt. Somit kommen die neuen Funktionen nicht nur den Mitarbeitern bei Karnasch zugute, auch die Kunden können sich über die erweiterte Servicequalität freuen.

Webshop-Anbindung zum Ausbau der internationalen Vertriebswege

Um den internationalen Markt (insbesondere USA) zu erreichen und auszubauen, eine 24/7-Bestellmöglichkeit für Industrieanwender (Automobilindustrie) und eine Bestellplattform für ausländische Industriekunden anzubieten, wurde der Webshop mit direkter Anbindung zur Warenwirtschaft eingeführt.

Durch die Integration des Zen-Cart-Shopsystems mit einer vollständigen ERP-Preisfindung können Adressdaten, Artikel- und Bestandsdaten aus dem ERP heraus erfasst werden. Der Webshop bildet die warenwirtschaftlichen Handelsprozesse weitestgehend standardmäßig ab.

Die B2B-Online-Shop-Lösung besticht durch eine zentrale Datenpflege im ERP, gesteigerte Transparenz sowie durch ein integriertes CRM. Der Auf-



Die ständige Verfügbarkeit der Produkte in mehr als 50 Ländern wird durch eine intelligente Lagerhaltung gewährleistet.

wand in der Datenpflege wurde stark minimiert, die Auswertungsmöglichkeiten wurden maximiert. Die Integration von Fremdsystemen (Versandanbindung (UPS), MS Office-Anbindung) ist nun ebenfalls möglich.

Die Übertragung der warenwirtschaftlichen Daten erfolgt mit dem von CVS entwickelten ALF-Modul (ALPHAPLAN Library File Maker – ein leistungsstarkes ETL Tool). Das ALF-Modul sorgt dafür, dass die Kunden- und Artikeldaten sowie die Bestellhistorie in regelmäßigen Zeitabständen aus dem ERP System in die Webshop-Datenbank (fremd gehostet) übertragen werden. Das gesamte ERP-Projekt mit B2B-Shoplösung überzeugte – nicht nur Karnasch. Im Wettbewerb zum „ERP-System des Jahres 2015“ zeichnete eine Jury aus Experten ALPHAPLAN als einen von zwei Siegern – wegen Punktgleichheit bei allen Bewertungskriterien – in der Kategorie Onlinehandel aus.



Kontakt:



Robert Lüers
(Vertriebsleiter)

CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35017-0
E-Mail: vertrieb@cv.de

ALPHAPLAN
ERP 4

Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cv.de
Web: www.alphaplan.de