



NUTZEN SIE DIE DYNAMIK MIT MICROSOFT DYNAMICS NAV.

Kundenreferenz

ST. ANTONY



HEYL ZU HERRNSHEIM
WEINGUT

Überblick

Land: Deutschland

Branche: Handel & Konsumgüter

Unternehmen

Die Weingüter Heyl zu Herrnsheim und St. Antony haben ihren Sitz in Nierstein, Rheinhessen. Auf einer Rebfläche von rund 50 Hektar wird überwiegend die Rebsorte Riesling angebaut. St. Antony produzierte 2006 180.000 Flaschen, Heyl zu Herrnsheim 60.000.

Der Umsatz beider Weingüter lag 2006 bei 1,5 Millionen Euro.

Ausgangssituation

Bislang arbeitete St. Antony mit einer Software, die den gestiegenen Anforderungen kaum noch gewachsen war. Heyl zu Herrnsheim hatte zwar Microsoft Dynamics NAV im Einsatz, allerdings ohne Branchenfunktionalität für die Weinwirtschaft.

Lösung

St. Antony und Heyl zu Herrnsheim haben sich für die betriebswirtschaftliche Standardsoftware Microsoft Dynamics NAV entschieden. Die speziellen Anforderungen werden durch die Branchenlösung „Weinwirtschaft“ der Kislung Consulting GmbH abgedeckt.

Nutzen

Microsoft Dynamics NAV bietet eine transparentere Abbildung aller Unternehmensprozesse. Das Modul CRM ermöglicht, Kundenbedürfnisse zu erkennen und die Vertriebsprozesse zu optimieren.

Den Kunden noch besser kennen.

Neue ERP-Software ermöglicht umfassendes Kundenmanagement.

Beim Wein zählt kompromisslose Qualität. Weinberge in erstklassigen Lagen, ein guter Boden, das richtige Klima und nicht zuletzt die Kunst des Kellermeisters sind entscheidend dafür. Der klassische Weinbau ist bis heute von Menschen und einer Vielzahl manueller Arbeitsschritte geprägt. Deshalb ist es für den Winzer so wichtig, sich genau darauf konzentrieren zu können. Und deshalb brauchen Weingüter nicht irgendein Warenwirtschaftssystem, sondern eine passgenaue Softwarelösung, die sich an ihren spezifischen Anforderungen orientiert. Die renommierten Weingüter St. Antony und Heyl zu Herrnsheim im rheinhessischen Nierstein haben sich für die Branchenlösung „Weinwirtschaft“ auf Basis von Microsoft Dynamics NAV entschieden. Der Nutzen ist überzeugend: die betriebswirtschaftliche Lösung integriert die gesamte Bandbreite der Unternehmensprozesse – ohne Schnittstellen. Besonders wertvoll sind die umfangreichen Funktionalitäten im Customer Relationship Management. Sie ermöglichen es, Angebote noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse eines Kunden maßzuschneidern. So lassen sich bestehende Kunden binden und neue gewinnen.

Jung, mit großer Tradition

Dass Niersteiner Riesling zu Beginn des 20. Jahrhunderts zu den berühmtesten Weinen Deutschlands zählte, ist heute den wenigsten noch bekannt. Das soll sich ändern, wenn es nach den ehrgeizigen Plänen von Felix Peters geht. Der junge und schon erfolgreiche Weinmacher will mit Spitzenweinen von gleich zwei Weingütern künftig die vorderen Plätze belegen – und die Chancen dafür stehen gut. Denn bei den Weingütern handelt es sich um die zwei besten Niersteins: St. Antony und Heyl zu Herrnsheim bringen ausgezeichnete Voraussetzungen mit. Beide Prädikatsweingüter können auf eine lange Tradition zurück blicken.

Die insgesamt rund 50 Hektar Rebfläche des fast einhundertjährigen Weinguts St. Antony und des international renommierten Weinguts Heyl zu Herrnsheim, dessen Ursprung gar bis ins 16. Jahrhundert zurück reicht, gehört zu den besten Lagen Niersteins, allesamt am berühmten Roten Hang. Die Gemeinschaft beider unter einem Dach ist hingegen noch ganz jung. Grund dafür ist die Investition von Detlev Meyer. Der frühere Textilunternehmer hat seine Passion für Wein mit dem Kauf von St. Antony in die Tat umgesetzt. Das war im November 2005. Ein halbes Jahr später unterzeichnete Meyer einen langfristigen Pachtvertrag mit den Eigentümern von Heyl zu Herrnsheim und sichert somit auch die Zukunft dieses Weinguts. Das Engagement des Unternehmers markiert in vielerlei Hinsicht einen Neuanfang. Sichtbar nach außen hin durch den Umzug beider Weingüter Ende 2006 in die gemeinsamen Räume des ehemaligen „Gustav Adolf Schmittschen Weinguts“ im Herzen von Nierstein. Trotzdem werden die Weingüter weiterhin getrennt geführt, weil Wein eine eigene Handschrift braucht und beide Marken autark sein sollen: St. Antony von Felix Peters und Heyl zu Herrnsheim von Horst Völser.

Nicht mehr zeitgemäß

Gleichwohl werden Synergien genutzt, dort wo es sinnvoll ist. So beispielsweise bei den schwer zu bewirtschaftenden Steillagen am Roten Hang, der Kernkompetenz von Heyl zu Herrnsheim. Auch was die betriebsinternen Prozesse anbelangt, setzen die Geschäftsführer auf zukunftsfähige Lösungen für beide Weingüter. „Die Software war in beiden Betrieben einfach nicht mehr zeitgemäß. Die bei St. Antony verwendete Lösung ist ursprünglich für Kleinbetriebe konzipiert. Vor allem im Bereich Kundenmanagement konnte sie unsere gestiegenen Anforderungen nicht erfüllen und war auch nicht erweiterbar“, beschreibt Horst Völser die Ausgangssituation.



Am Roten Hang: Felix Peter, Kellermeister von beiden Weingütern und Geschäftsführer von St. Antony

„Heyl zu Herrnsheim hatte zwar schon Microsoft Dynamics NAV im Einsatz. Doch als reine Standardversion ohne Branchenfunktionalität bildete sie die Unternehmensprozesse nur unzureichend ab und die Artikelstruktur war für unsere Zwecke ebenfalls ungeeignet“, so Völser. Kurzum: eine neue ERP-Software war gefragt.

„Mit Microsoft Dynamics NAV und der Branchenlösung „Weinwirtschaft“ haben wir eine Lösung gefunden, die unsere Anforderungen genau erfüllt.“

Christopher Weiss, Projektleiter Systemumstellung bei St. Antony/Heyl zu Herrnsheim

Einzigartige Kombination überzeugte

Mit der Entscheidung für den Systemwechsel im Juli 2006 begann Horst Völser den Markt zu sondieren und Angebote einzuholen. Die Hälfte seiner Arbeitszeit widmet der Weinbauexperte zwar der Leitung von Heyl zu Herrnsheim. Da er jedoch zudem als Partner einer Unternehmensberatung in Bozen, Südtirol, tätig ist, war der Verwaltungsfachmann Christopher Weiss – immer direkt vor Ort – von Anfang an intensiv in das Projekt mit eingebunden. „Wir waren auf der Suche nach einer stabilen und zuverlässigen Software. Auf die kontinuierliche Betreuung während der Systemumstellung und dem Support in den ersten sechs Monaten haben wir ebenfalls großen Wert gelegt,

um kein Ausfallrisiko einzugehen. Wichtig war uns aber auch, dass die Lösung ausbaufähig ist und Schritt für Schritt mit unseren Anforderungen wächst. Selbstverständlich sollte sie die unternehmensspezifischen Besonderheiten von Weingütern berücksichtigen und offene Schnittstellen für die Datenübertragung bieten“, fasst Weiss das Bündel an Anforderungen zusammen. In der engeren Wahl war zunächst auch eine Software aus Italien, doch die Entscheidung fiel dann eindeutig für „Weinwirtschaft“ auf Basis Microsoft Dynamics NAV aus. „Die einzigartige Kombination aus einer international bewährten Standardsoftware und Modulen, die für unsere Branche maßgeschneidert sind, hat uns überzeugt“, sagt Weiss rückblickend.

Passgenau: Software und Partner

Ausschlaggebend waren jedoch nicht allein die Produktvorteile. Mit Kisling Consulting hatte man den richtigen Partner gefunden. Das inhabergeführte Software- und Beratungsunternehmen aus Heilbronn verfolgt seit Jahren eine konsequente Fokussierung auf zwei Branchen, eine davon ist die Weinwirtschaft. „Schon nach der ersten Präsentation zeigte sich deutlich: wenn wir uns für die Lösung von Microsoft entscheiden, dann nur mit Kisling Consulting als unseren Softwarepartner. Denn es passte einfach alles: das profunde Branchenwissen bis ins Detail, der umfangreiche Erfahrungsschatz und ganz wichtig – die 'Chemie' stimmte“, ergänzt Völser.

Reibungslose Systemumstellung

Vom Startschuss Ende 2006 bis zum Wunschtermin 1. März 2007 stand für das gesamte Projekt nur eine kurze Zeitachse zur Verfügung. Trotz dieser Herausforderung legte Kisling Consulting auch hier großen Wert auf die sorgfältige Vorbereitung. Dazu gehört die genaue Analyse des Ist-Zustands, die Erstellung der Soll-Konzeption gemeinsam mit dem Kunden sowie die detaillierte Projektplanung mit verbindlichem Zeitplan.

Dank dieser Vorgehensweise und der harmonischen Zusammenarbeit zwischen den Projektpartnern verlief die Systemumstellung – zeitgleich bei beiden Weingütern – völlig reibungslos und zum gewünschten Termin. Die Schulung der zehn Mitarbeiter erfolgte ebenfalls vor Ort in Nierstein. Fragen oder Probleme wurden je nach Umfang direkt oder zeitnah gelöst. „So fühlten wir uns alle rundum kompetent beraten und betreut. Besonders die große Fachkompetenz des Projektleiters von Kisling Consulting, war ausschlaggebend für den Erfolg. Dabei konnten wir von seiner Erfahrung bei einer Vielzahl anderer Projekte profitieren und Fehler vermeiden, die wir wahrscheinlich gemacht hätten“, lobt Weiss.

Kundenprofile mit wenigen Klicks

Mit der Implementierung von Microsoft Dynamics NAV und der Branchenlösung „Weinwirtschaft“ sind nun die Systemvoraussetzungen für ein wirtschaftliches Betreiben der beiden Weingüter geschaffen. Wenngleich Effizienzsteigerungen erst nach einer gewissen Laufzeit sichtbar werden, ziehen die Anwender bereits jetzt eine erste positive Bilanz: alle Unternehmensbereiche sind miteinander vernetzt, alle Prozesse übersichtlich abgebildet.

„Die Funktionalitäten im Kundenmanagement eröffnen uns neue Geschäftspotenziale.“

Christopher Weiss, Projektleiter Systemumstellung bei St. Antony/Heyl zu Herrnsheim

Ob Artikelart, Sortimente oder Preise – alles lässt sich individuell definieren und steuern. Die umfangreichen Analysemöglichkeiten geben schnell und ohne großen Verwaltungsaufwand einen Überblick über die Weingüter hinsichtlich Produkte und Markt. Sowohl bei St. Antony als auch bei Heyl zu Herrnsheim hat die klare Ausrichtung auf den Kunden einen zentralen Stellenwert.

Weitere Informationen

Microsoft-Partner

Kisling Consulting GmbH
Gottlieb-Daimler-Str. 9
D-74076 Heilbronn
Tel.: 0 71 31/39 04-0
Fax: 0 71 31/39 04-222
E-Mail: info@kisling-consulting.de
www.kisling-consulting.de



Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0180 5 672330*
Fax: 0180 5 229554*
E-Mail: btob@microsoft.com
*0,14 Euro/Min., deutschlandweit
©2007 Microsoft Corporation.
All rights reserved.

Besonders das Geschäft mit den privaten Endverbrauchern soll künftig ausgebaut werden. Deshalb sind die vielfältigen Möglichkeiten, die Microsoft Dynamics NAV im Bereich CRM bietet, überaus interessant. Dazu gehört beispielsweise die umsatzbasierte Kunden-A/B/C/D-Klassifizierung inklusive Darstellung der historischen Entwicklung. So lassen sich mit wenigen Klicks komplette Kundenprofile erstellen. „Auf diese Weise lernen wir unsere Kunden und deren Bedürfnisse noch besser kennen und können ihnen individualisierte Angebote machen. Und das ist nicht nur wichtig für die Kundenbindung, sondern ebenso, um neue Kunden für unsere Weine zu begeistern“, erklärt Geschäftsführer Völser.

Bestellen rund um die Uhr

Ein weiteres Plus der Anwendung ist ihre kontinuierliche Ausbaufähigkeit entsprechend sich verändernder Anforderungen. „Im Kundenmanagement haben wir sicher noch ein paar Wünsche, die wir dann im laufenden Betrieb sukzessive umsetzen können. Insofern geht die Zusammenarbeit mit Kisling Consulting auch über den Wartungsvertrag hinaus weiter“, freut sich Weiss. Derzeit steht der Aufbau des Online-Shops auf der Agenda. Dazu hat Kisling Consulting für St. Antony eine Schnittstelle implementiert. Trotz der bequemen Bestellmöglichkeit rund um die Uhr, lohnt sich aber ein Besuch in der neu gestalteten Vinothek in Nierstein. Dort können Weinliebhaber alle Weine von St. Antony und Heyl zu Herrnsheim verkosten und selbstverständlich auch direkt kaufen.

Technik im Überblick

Microsoft Dynamics NAV – Derzeit sind bei St. Antony und Heyl zu Herrnsheim 10 Arbeitsplätze an Microsoft Dynamics angeschlossen. Dabei nutzt das Unternehmen die Standardmodule Finanzmanagement, Verkauf & Marketing, Lager, Einkauf, Analyse & Information, Verwaltung. Die speziellen Funktionen steuert die Branchenlösung „Weinwirtschaft“ des Microsoft-Partners Kisling Consulting.

Microsoft Windows 2003 Server – R2 SP2

Windows XP Professional – SP2

Windows Office 2003 – SBS