

# KUMA365 für den technischen Großhandel bei der KLC Trade GmbH



Bei der KLC Trade GmbH geht es rund: Das Unternehmen handelt mit Werkzeugaufnahmen für Bearbeitungszentren (Fräs-, Dreh- bzw. Schleifmaschinen), die es in der Türkei für den deutschen Markt produziert. Da KLC in Deutschland mit einer kleinen Belegschaft erst am Anfang steht, kam eine Unternehmenssoftware auf eigenen Servern nicht infrage. Perfekt passte dagegen die ERP-Branchenlösung von KUMAVISION für den technischen Großhandel auf Basis von Microsoft Dynamics – denn die gibt es auch aus der Cloud.

## Firmenprofil

- Produzent und Lieferant von Werkzeugaufnahmen für Bearbeitungszentren (Fräs-, Dreh- bzw. Schleifmaschinen)
- Standort: Dußlingen

## Aufgabenstellung

- Branchensoftware aus der Cloud
- Schnelles und schlankes Einführungsprojekt
- Abbildung aller branchenspezifischen Prozesse
- Transparente Kosten

## Entscheidungskriterien

- Branchenkenntnisse der KUMAVISION
- Funktionsumfang der ERP-Branchenlösung
- Cloud-Lösung ist flexibel, wirtschaftlich und skalierbar
- Eine Lösung, die mit dem Unternehmen wachsen kann

## Eingesetzte Software

KUMA365 für den technischen Großhandel auf Basis von Microsoft Dynamics.

## Wachstum – Tendenz steigend

CNC-Maschinen sind die Nervenzentren des Maschinenbaus und der Automotive-Branche. Wenn es in diesem Umfeld richtig komplex wird, kommen die Werkzeugaufnahmen von KLC Trade zum Einsatz. Neben Standardprodukten übernimmt das Unternehmen auch projekt-basierte Aufträge und Entwicklungen. Im Maschinenbau und in der Automotive-Branche beliefert KLC als junges Unternehmen bereits namhafte Kunden. In der Zentrale in Deutschland sind derzeit nur wenige Mitarbeiter beschäftigt, die Handel und Vertrieb organisieren. Doch die Zeichen stehen auf Wachstum.

Als Geschäftsführer Kivanc Kilic eine ERP-Lösung suchte, war diese bei der aktuellen Unternehmensgröße auf eigenen Servern nicht sinnvoll. Deshalb war für ihn eine Software aus der Cloud gesetzt. „Wir hätten bei der Gründung gar nicht die finanziellen und personellen Ressourcen gehabt, eine eigene IT aufzubauen und zu betreiben“, berichtet Kilic. Dennoch war er am Anfang skeptisch und scheute sich davor, alle Daten und Prozesse in die Cloud zu verlagern. „Ich hatte im Hinblick auf die Verfügbarkeit bei anderen Anbietern von negativen Erfahrungen gehört“, so Kilic. Jetzt, ein Jahr nach der

## Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf  
Telefon (07544) 966-200, kontakt@kumavision.com, www.kumavision.com

**„Die Cloud ist flexibel, wirtschaftlich und skalierbar. Und mit KUMAVISION haben wir einen starken Partner, der uns immer gut betreut.“**

**Kivanc Kilic, Geschäftsführer KLC Trade GmbH**

Einführung, ist er restlos überzeugt: „Es gab und gibt keinerlei Ausfälle. Die Software ist durchgehend verfügbar und verzeichnet auch zu den klassischen Stoßzeiten morgens und abends keinerlei Performanceeinbußen.“

### **Branchenkenntnis überzeugte**

Bei der Auswahl des ERP-Systems spielte für Kilic aber noch ein anderer Punkt eine große Rolle: Branchenkenntnis. „Mir war ausgesprochen wichtig, dass der Anbieter die Anforderungen unserer Branche im technischen Großhandel genau kennt.“ Bei einem Messebesuch lernte er KUMAVISION und das Cloud-Angebot KUMA365 kennen. In einem ausführlichen Gespräch überzeugte er sich nicht nur vom Funktionsumfang der ERP-Lösung für den Großhandel, sondern auch vom Branchenverständnis der Fachberater: „Die wussten genau, was wir machen und was wir dafür benötigen – damit war meine Suche nach dem geeigneten Anbieter beendet“, so Kilic.



### **Sehr gute Betreuung**

Die Einführung verlief denkbar einfach: KLC konnte auf die vielfältigen Angebote der KUMAVISION für Training und Schulung zurückgreifen. Viele Prozesse der Branchensoftware wurden bereits im Vorfeld in Demos durchgespielt. Konkrete Schulungen gab es sowohl online als auch vor Ort – aber immer direkt im ERP-System. Dabei zerstreute sich schnell eine Sorge, die Kilic im Zusammenhang mit der ERP-Einführung hatte: „Ich hatte die Befürchtung, dass wir als kleines Unternehmen als Kunde zweiter Klasse behandelt werden könnten. Aber das Gegenteil war der Fall: KUMAVISION hat uns immer ernst genommen und war bei Fragen und Schwierigkeiten sofort für uns da“, berichtet er.

Ein weiterer Faktor erleichterte die Einführung: Die aus den Office-Produkten bekannte Microsoft-Oberfläche. „So waren meine Mitarbeiter und ich schnell mit dem System vertraut.“

### **Große Funktionsreserven**

Inzwischen deckt KLC alle kaufmännischen Bereiche und den Großhandel mit KUMA365 ab – von der Anfrage über das Angebot bis zur Bestellung und Lieferung. Rahmenverträge über Serienprodukte werden in der ERP-Branchensoftware ebenso sicher abgebildet wie projektbasierte Aufträge. Auch sehr branchenspezifische Funktionen wie die Verwaltung von Konsignationslagern oder die Beistellung von Mustern nutzt KLC. „KUMAVISION ERP hat einen sehr großen Funktionsumfang, den wir momentan noch nicht ausschöpfen. Aber bei der Dynamik, die unser Unternehmen auszeichnet, ist es gut zu wissen, dass alles da ist, wenn wir es brauchen“, blickt Kilic in die Zukunft.

### **Sicher in die Zukunft**

Zukunftssicherheit war Kilic insgesamt ein großes Anliegen. „Ich wollte keine Lösung einführen, die wir in zwei bis drei Jahren wieder ersetzen müssen“, berichtet er. Mit der Branchensoftware KUMA365 und der weltweit eingesetzten Basis Microsoft Dynamics sieht Kilic sich optimal aufgestellt. „Unser Unternehmen wächst kontinuierlich und dafür sind wir mit KUMAVISION IT-seitig bestens gerüstet.“ Kilic bewertet den Schritt in die Cloud für sein Unternehmen als die perfekte Lösung: „Die Cloud ist flexibel, wirtschaftlich und skalierbar. Und mit KUMAVISION haben wir einen starken Partner, der uns immer gut betreut.“

