

# Die Kühle aus dem Norden

## Der Großhändler NordCap führt KUMAvision:trade ein

*Von der Kühlung des Salatbuffets bis zum Kühlschrank für Blutkonserven. Wann immer Ware unter Raumtemperatur gelagert werden muss, liefert NordCap die passenden Kühlmöbel. Damit die internen Prozesse auf Betriebstemperatur kommen, hat der Importeur und Großhändler KUMAvision:trade eingeführt.*

**NordCap®**

Mit hoher Lieferfähigkeit, konsequenter Kundenfreundlichkeit und weit verzweigtem Service hat sich NordCap bei Gastronomen, Supermärkten, Krankenhäusern und Laboren in Deutschland und Österreich einen guten Namen gemacht. Doch die drei Unternehmen Stettner GmbH, Haseco Zöger GmbH & Co. KG sowie NordCook mussten mit ineffizienten Prozessen kämpfen. Der Grund: Eine Holding. Drei Unternehmen, acht Standorte, zahlreiche Servicepartner: Dafür war die IT in dem 1984 gegründeten Unternehmen nicht ausgelegt. Eine AS 400-Installation bei Haseco Zöger musste mit einer Access-Lösung bei Stettner kooperieren. „Das war nicht mehr zukunftsfähig“, konstatiert Geschäftsführer Christian Zöger.

### Anforderungen perfekt erfüllt

Also machte sich die Geschäftsleitung auf die Suche nach einer integrierten Lösung für die gesamte Holding. Nach einem ausführlichen Auswahlprozess entschied sich die Geschäftsleitung für Microsoft Dynamics NAV und die für den technischen Groß-

handel entwickelte Branchenlösung KUMAvision:trade. Auf dem Wunschzettel von NordCap standen vor allem schnellere Prozesse im Lager und höhere Transparenz für die Holding. Um die dezentralen Standorte besser einzubinden, wurden mit der Einführung von KUMAvision:trade die Prozesse und die Datenbasen in den Unternehmen harmonisiert. Die Kernfunktionen wie beispielsweise „Ware verbuchen“ und „Rechnungen schreiben“ waren sofort verfügbar. „Das ging viel stressfreier als ich gedacht habe“, erklärt Christian Zöger.

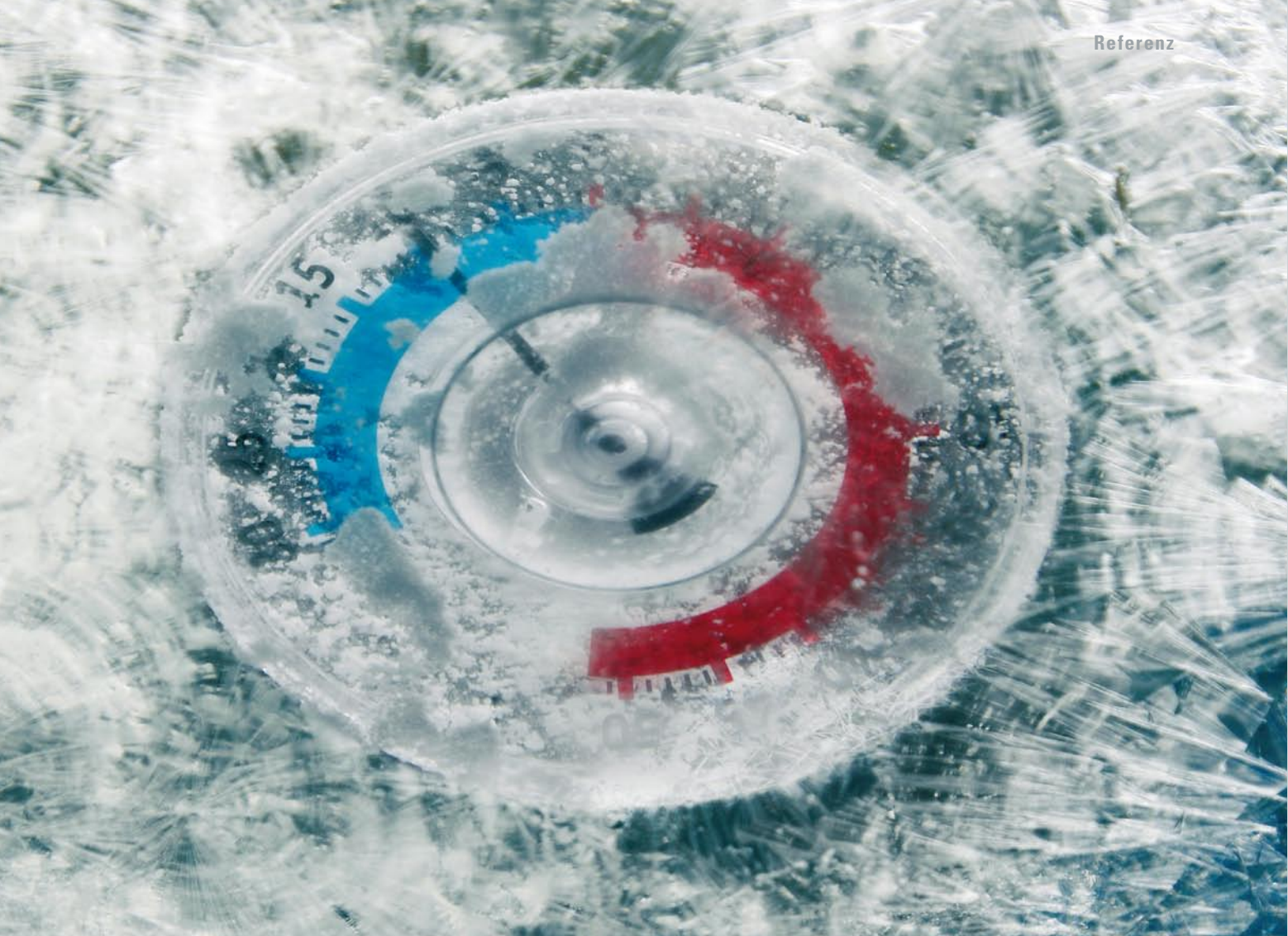
### Kurze Umschlagzeiten

Aber auch im Lager sollte sich mit der neuen Software einiges verbessern. „Wir wollten in jedem Fall die Umschlagzeiten verkürzen“, erklärt Zöger. Denn dort lag einiges im Argen. Bei Bestellungen prüfte das alte System lediglich, ob die Ware verfügbar ist, und reservierte sie dann für den Kunden. Den Liefertermin konnten die Disponenten allerdings nicht berücksichtigen. So kam es vor, dass sämtliche Geräte am Lager für spätere Lieferungen reserviert waren. Kurzfristige Anfragen musste das Unternehmen dann oft ablehnen.

### Liefertermin entscheidet

Mit KUMAvision:trade hat sich der Ablauf komplett verändert. Bereits im Wareneingang scannen die Mitarbeiter eingehende Geräte. Ohne manuelle Buchungen gleicht das System sofort ab, welcher Bestellung es die Ware zuordnen kann. Der Lagermitarbeiter erhält dann oft die Anweisung, das Gerät sofort weiterzukommissionieren. Denn beim Ab-





gleich zwischen Bestellung, Lagerbestand und Wareneingang ist jetzt der gesetzte Liefertermin ausschlaggebend. Kommt eine kurzfristige Anfrage, prüft die Software automatisch, ob ein am Lager vorrätiges Gerät noch rechtzeitig beschafft werden kann, um eine bereits zugesagte Bestellung mit späterem Lieferdatum zu bedienen.

#### Transparenz für den Service

Aber nicht nur am Wareneingang regiert der Scanner. Auch beim Verlassen des Lagers wird jedes Paket über optische Erfassung verbucht. Neben einem Lagerbestand, der auf die Sekunde genau den Buchungen im System entspricht, hat dies einen weiteren Vorteil: Die Geräte können mit einer registrierten Seriennummer immer genau zurückverfolgt werden. Dies ist für den Service von unschätzbarem Wert. Werden die Techniker zu einem Reparaturfall gerufen, können sie über die zentrale Unternehmens-IT alles zur Gerätehistorie abfragen: Welcher Typ ist es genau? Wann wurde es ausgeliefert? Hat es noch Garantie? Wurde es schon zuvor repariert? „Früher haben wir das alles auf Papier festgehalten. Entsprechend aufwändig war die Dokumentation“, meint Zöger.

#### Reaktionsfähigkeit verbessert

NordCap beauftragt autorisierte Techniker mit dem Service. So kann der Serviceablauf sehr komplex werden. Auch hier unterstützt KUMAvision:trade die Koordination. Vom Eingang des Serviceauftrags über die Weiterleitung an einen Techniker und die Bestellung von Ersatzteilen bis zum Abschluss der Reparatur: Die Unternehmenszentrale ist über

den kompletten Serviceprozess stets auf dem aktuellen Stand. „Dadurch verbessert sich unsere Reaktionsfähigkeit. Und dies ist eine gute Basis für eine noch stärkere Kundenbindung“, erklärt Zöger.

#### Zielgruppen selektieren

Auch im Kundenmanagement macht NordCap mit KUMAvision:trade einen Schritt nach vorne. Das Sachbearbeiter-Cockpit stellt dem Mitarbeiter sämtliche wichtige Informationen auf einen Blick zur Verfügung. Für Christian Zöger ist aber auch die Aufbereitung von Kundendaten für Mailings und andere Aussendungen ein wertvolles Instrument geworden, das Streuverluste vermindert: „Heute können wir ganz exakt nach Zielgruppen selektieren und effektiv kommunizieren.“

#### KUMAlive:facts

**Eingesetzte Lösung**  
KUMAvision:trade

**Aufgabe**  
Vereinheitlichung und Steuerung aller Prozesse in der Unternehmensgruppe

**Besondere Effizienz**  
Umschlagzeiten im Lager konnten erheblich verkürzt werden. Seriennummervverfolgung bietet den Servicetechnikern mehr Transparenz.