

***Die Kemapack GmbH steuert
mit der KUMAVISION
Branchenlösung für den
Großhandel Richtung IoT***

DIE DIGI- TALISIE- RUNG ANGE- PACKT

Die Kemapack GmbH beliefert Kunden in Deutschland und Europa mit Maschinen und Verbrauchsmaterial für Transportverpackungen. Ob Umreifen, Verpacken mit Stretchfolie oder Kantenschutz: Das Unternehmen mit Sitz in Landsberg am Lech sorgt dafür, dass Produkte sicher und unbeschadet am Ziel ankommen. Das Ziel in der IT-Landschaft: immer up to date bleiben, um für die Digitalisierung gewappnet zu sein. Deshalb brachte das Unternehmen seine KUMAVISION Branchenlösung für den Großhandel auf den aktuellen Stand.

Transportverpackungen nehmen in unserem stark vernetzten Wirtschaftssystem eine wichtige Rolle ein. Sie sorgen nicht nur dafür, dass Produkte während einer Fahrt mit Lkw, Bahn oder Schiff gut geschützt bleiben – sie tragen auch zur Sicherheit bei, indem sie verhindern, dass Produkte beispielsweise von einer Palette rutschen. Deshalb sind Transportverpackungen auch teilweise gesetzlich vorgeschrieben oder werden von den Transportversicherungen zur Auflage gemacht. Für Geschäftsführer Reinhard Scheuermann steht aber neben der Sicherheit noch ein weiterer Faktor im Zentrum: „Wir müssen Maß halten und so ressourcenschonend wie möglich arbeiten.“ Deshalb sondieren er und sein Team den Markt sehr genau. „Wir nehmen nur Produkte in unser Programm auf, von denen wir in den Kategorien Qualität, Ersatzteilversorgung und Nachhaltigkeit restlos überzeugt sind.“ ►



DIESE BRANCHENLÖSUNG BRINGT ZAHLREICHE FUNKTIONEN MIT, DIE WIR ALS GROSSHÄNDLER EINFACH BRAUCHEN UND ANSONSTEN TEUER INDIVIDUELL PROGRAMMIEREN LASSEN MÜSSTEN.

Reinhard Scheuermann, Geschäftsführer der Kemapack GmbH



Regelmäßige Updates

Genauso wie das Unternehmen sein Portfolio immer auf dem neuesten Stand hält, legt es auch Wert auf eine aktuelle ERP-Software. Der Grund dafür ist einfach: „Die technologische Entwicklung verläuft so rasant, dass aus meiner Sicht regelmäßige Updates eine klare Notwendigkeit sind“, erklärt Scheuermann. Als Beispiel nennt er die Einbindung von KI: „Hier werden wir weiterhin dramatische Fortschritte sehen.“ Seit 2001 nutzt Kemapack Microsoft Dynamics NAV und hat seither mehrere Update-Projekte durchgeführt. Als Branchenlösung nutzt das Unternehmen ebenfalls seit Jahren die Software der KUMAVISION für den technischen Großhandel. „Diese Branchenlösung bringt zahlreiche Funktionen mit, die wir als Großhändler einfach brauchen und ansonsten teuer individuell programmieren lassen müssten“, so Scheuermann. Über die Jahre sind aber dennoch einige Anpassungen hinzugekommen. Beispielsweise ein Dashboard für den Einkauf, das neben einer Übersicht auch Empfehlungen für den Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis gibt. Oder eine automatische Servicepriorisierung, die Fälle bei Auftragseingang nach Dringlichkeit sortiert und ständig neu bewertet. Dank der regelmäßigen Updates konnten die spezifischen Anpassungen bisher ohne Schwierigkeiten in die neuen Versionen übernommen werden.

Die Mitarbeiter mitnehmen

Als langjähriger NAV-Anwender steuert das Unternehmen nahezu alle Bereiche mit KUMAVISION. Angebunden ist außerdem ein Webshop, der im Hintergrund läuft und registrierten Kunden Einblick in ihre Aufträge, die Bestellhistorie, Belege und deren individuelle Preise gibt. Durch die direkte Verbindung zum ERP-System sind die ausgegebenen Zahlen stets aktuell. Im Lager wurde kürzlich die digitalisierte Lagerlogistik von L-mobile eingeführt. Im ersten Schritt buchen die Mitarbeiter lediglich die Ware mit mobilen Scannern ein und aus. Demnächst werden sie von der Software auch wegeoptimiert durchs Lager geleitet. Das schrittweise Vorgehen hat sich aus Sicht von Reinhard Scheuermann bewährt: „Wir müssen die Menschen auch mitnehmen, die täglich mit der Software arbeiten. Sie brauchen Zeit, um sich an die neue Technologie zu gewöhnen und Vertrauen dazu aufzubauen“, weiß er aus Erfahrung.

Das beste Update-Projekt

Die Erfahrung auf beiden Seiten hat das aktuelle Projekt zu einem großen Erfolg gemacht. „Das war das beste Update-Projekt, das wir jemals hatten“, zeigt sich Scheuermann begeistert. Die Zusammenarbeit mit KUMAVISION bezeichnet er als „herausragend“ und lobt die „fantastische Fachberatung“. Da beide Projektteams gut harmonierten, blieb alles im Zeitplan. Auch das Budget wäre deutlich unterschritten worden, wenn nicht der Umfang unterwegs noch erweitert worden wäre. Dementsprechend ging auch der Echtstart völlig geräuschlos über die Bühne. Am Donnerstag – einem Feiertag – wurde die Datenmigration vollzogen. Der Brückentag war für Nacharbeiten vorgesehen und das Wochenende als Puffer. Der wurde aber nicht benötigt – Samstag und Sonntag blieben frei. „Wir sind am Montag ins Unternehmen gekommen und alles lief völlig problemlos“, berichtet Scheuermann.

Digitalisierung und IoT

Immer auf dem technologisch neuesten Stand zu bleiben, ist für Reinhard Scheuermann kein Selbstzweck. „Die weltweite Digitalisierung setzt uns unter Handlungsdruck“, ist er sich bewusst. Neue Geschäftsmodelle werden den Markt in Kürze beherrschen. Kemapack testet bereits einige neue Ansätze. Das interne Start-up Tool2go vermietet ausgewählte Verpackungsmaschinen. So können Kunden beispielsweise Bedarfsspitzen in der Vorweihnachtszeit abdecken, ohne eine Maschine kaufen zu müssen. Auch IoT ist in diesem Zusammenhang ein Thema. „Wir haben versuchsweise bereits Maschinen mit IoT-Sensoren ausgerüstet“, berichtet Scheuermann. Das bietet neben einer besseren Steuerung des Service durch Predictive Maintenance und Softwareupdates „over the air“ auch neue Perspektiven für die Bezahlung. „Keiner möchte eine Maschine besitzen, nur um sie zu haben, sondern um einen Nutzen aus ihr zu ziehen“, erklärt Scheuermann den Hintergrund. Durch IoT kann Kemapack auf Wunsch auch nur den Nutzen verkaufen. Beispielsweise durch Pay-per-Use wenn Kunden nur für die genutzten Betriebsstunden bezahlen. Um diese Technologien in die ERP-Software integrieren zu können, muss sie auf dem aktuellem Stand bleiben und – wie Microsoft Dynamics – das dafür nötige Equipment mitbringen. Reinhard Scheuermann sieht diese Strategie als obligatorisch an: „Wir leben in einer Zeit mit großen technologischen Umwälzungen und müssen die Digitalisierung ernst nehmen, sonst gehen wir unter. Mit KUMAVISION haben wir einen Partner, der uns auf diesem Weg begleitet und die erforderliche Technologie bereitstellt.“ ■



EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für den Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics

HERAUSFORDERUNG

Begleitung auf dem Weg in die Digitalisierung

BESONDERE EFFIZIENZ

Es wurde die technische Grundlage für die Integration neuer Geschäfts- und Bezahlmodelle in die ERP-Software geschaffen