

PRESSEINFORMATION

021 – 14. März 2012
Referenz Kardex Remstar
Seite 1 von 5

Kardex Remstar vereinheitlicht Prozesse

Um die Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, hat Kardex Remstar seine IT harmonisiert. Im Fokus standen die Bereiche Niederlassungsintegration, Unternehmensreporting sowie der gesamte Serviceprozess.

Windisch/Spreitenbach, 14. März 2012 – Kardex Remstar zählt weltweit zu den führenden Herstellern von automatisierten Lager- und Bereitstellungssystemen. Mit den



maßgeschneiderten Lösungen verhilft das Unternehmen seinen Kunden zu mehr Produktivität und Effizienz in den Arbeitsabläufen. Zudem lassen sich mit den Systemen selbst die kleinsten Lagerflächen optimal nutzen.

Mit einem Netz eigener Niederlassungen in über 25 Ländern stellt Kardex Remstar die Kundennähe sicher. Die Installation, Wartung und Reparatur der Systeme gehört zu den zentralen Aufgaben, die über die einzelnen Länderververtretungen zu organisieren sind. Alle Servicevorgänge wurden in Papierform dokumentiert, da es keine Systemunterstützung zwischen Backoffice und Außendienst gab. Ein mühsames Szenario, das unbedingt einer grundlegenden Erneuerung bedurfte.

Über die Jahre hatte sich in den weltweiten Niederlassungen zudem ein vielfältiger Mix an ERP-Systemen etabliert. Dies führte dazu, dass jede Niederlassung ihre eigenen logistischen Prozesse entwickelt hatte. Darüber hinaus sollte ein operatives Management-Informationssystem etabliert werden, das eine umfassende Finanzkonsolidierung der gesamten Kardex Remstar Division ermöglicht.

Niederlassungsintegration auf SAP-Basis

Um weltweit eine einheitliche Geschäftsprozessplattform zu schaffen, hat man sich bei Kardex Remstar für eine ERP-Strategie auf Basis von SAP Produkten entschieden. Während die größeren Niederlassungen mit SAP ERP ausgestattet wurden, arbeiten die kleineren Vertretungen heute mit SAP Business One. „Um Abweichungen in den Geschäftsprozessen

Seite 2 von 5

zu vermeiden, mussten wir an wenigen Stellen Erweiterungen programmieren lassen, da SAP Business One bestimmte Features des großen SAP-Systems nicht unterstützt“, berichtet Andreas Heinz, Head of IT bei Kardex Remstar.

Eine weitere Herausforderung bestand darin, die Niederlassungen davon zu überzeugen, dass alle Geschäftsprozesse lückenlos über das neu implementierte ERP-System zu erfassen sind. „Unsere Niederlassungen hatten ihre Buchhaltungen bislang über eine in sich geschlossene Applikation, getrennt von der Logistik, geführt. Die Einführung eines integrierten Systems stellt besondere Anforderungen an Disziplin und Datenqualität. Durch die Integration von Logistik und Finanzprozessen müssen alle Geschäftsfälle, auch die Ausnahmen, im System abhandelbar sein. Das war für die Niederlassungen eine grundlegende Umstellung“, wie Heinz betont.

Die Niederlassungen genießen heute viele Vorteile und können an anderer Stelle Zeit einsparen. So wurde der bestehende Kardex-Produktkonfigurator für die Zusammenstellung von kundenspezifischen Geräten in das Niederlassungssystem eingebunden. Über die integrierte EDI-Schnittstelle können jetzt auch schnell und einfach Bestellungen im Werk vorgenommen und der interne Rechnungverkehr zwischen Fabriken und Vertriebsgesellschaften vollautomatisch elektronisch abgewickelt werden. Auch die Synchronisation des Ersatzteilstamms mit über 50.000 Artikeln erfolgt über diese Schnittstelle. Dabei entsprechen alle Geschäftsprozesse den Buchhaltungsrichtlinien der Kardex Gruppe.

Voll integrierte Serviceabläufe via Cloud

Im nächsten Schritt stand die Optimierung des Servicebereichs auf der Agenda. „Eines unserer Hauptziele war, die Abwicklung der Serviceprozesse zu beschleunigen, indem wir die Zeit zwischen dem Technikereinsatz und der Verrechnung drastisch verkürzen und unnötige Systembrüche und Papierrapporte vermeiden. Da wir sehr großen Wert auf innovative, zukunftsgerichtete Lösungen gelegt haben, fiel unsere Wahl auf die Cloud-basierte Lösung der Firma coresystems, die eine optimale Plattform für unsere zukünftigen IT-Visionen darstellt“, erklärt Heinz. Die Techniker wurden erst kürzlich mit dem iPhone inklusive der coresuite mobile App ausgestattet und können heute direkt ihren Zeit- und Materialaufwand über das Handy erfassen sowie den Einsatz vom Kunden auf dem Gerät

Seite 3 von 5

quittieren lassen. Der digitale Bericht kann dem Kunden darauf folgend direkt per E-Mail zugesendet werden. Via Cloud werden die Daten je nach Land an das SAP ERP-System beziehungsweise an SAP Business One weitergegeben und die Rechnungstellung kann erfolgen.

„Da wir mit den Möglichkeiten zur Einsatzplanung innerhalb unserer ERP-Systeme nicht zufrieden waren, haben wir im Rahmen unseres Projekts gemeinsam mit coresystems noch einen auf coresuite mobile abgestimmten Ressourcenplaner entwickelt, der künftig auch als Standardprodukt erhältlich sein wird“, wie Heinz weiter berichtet.

Der Ressourcenplaner basiert auf der Technologie von Silverlight und stellt bei Kardex Remstar die zentrale Komponente in der Kundendienstplanung dar. Die Lösung ist vollumfänglich in die bestehenden ERP-Systeme integriert und versorgt die Servicetechniker mit Aufträgen und Informationen.

Die Kommunikation zwischen Cloud und SAP ERP erfolgt mittels eines von proxia consulting entwickelten Standardkonnektors, der sich kurz E4C nennt – notwendige Anpassungen in SAP ERP wurden ebenfalls von proxia consulting durchgeführt.

Für die Kommunikation zwischen Cloud und SAP Business One kommen die Standardkonnektoren von coresystems zum Einsatz.

Zuverlässige Zahlen auf allen Ebenen

Die Vereinheitlichung der ERP-Daten hat die Einbindung von coresuite cube für ein zuverlässiges Reporting ermöglicht. Da inzwischen alle Geschäftsaktivitäten der gesamten Kardex Remstar Division in SAP ERP und SAP Business One erfasst werden, können fundierte Reports erstellt werden, die eine erstklassige Entscheidungsgrundlage bieten - dies nicht nur für das Management, sondern auch auf Länderebene und bis hin zum einzelnen Vertriebsmitarbeiter.

Als Benutzeroberfläche greift coresuite cube unter anderem auf Microsoft Excel sowie die Microsoft Reporting Services zurück. Die Microsoft Reporting Services stellen vordefinierte Reports zur Verfügung, die von den Anwendern parametrisiert und abonniert werden können. Mit den Excel Pivot-Funktionen lassen sich sehr einfach vielseitige Ad-hoc-Analysen zusammenstellen. Die bekannten Gestaltungsmöglichkeiten von Microsoft Excel stehen auch in coresuite cube zur Verfügung. So kann die Aussagekraft der Auswertungen ganz einfach

mit farbigen Diagrammen optisch verstärkt werden. „Die größte Herausforderung hinsichtlich unserer Reporting-Lösung besteht darin, ein gemeinsames Verständnis für die Zahlen zu entwickeln. Unsere Finanz-, Vertriebs- und Servicemitarbeiter müssen die gleiche Sprache sprechen, damit jeder unter demselben Begriff dasselbe versteht“, sagt Heinz.

Fazit und Zukunftsperspektiven

Die Schaffung einer einheitlichen ERP-Plattform in den Niederlassungen war für Kardex Remstar alternativlos, da mit dieser Maßnahme die Grundlage für alle weiteren Schritte geschaffen wurde. Aufgrund von Konzernrichtlinien war der Einsatz von SAP Produkten vorgegeben. Mit SAP Business One stand damit eine Lösung zur Verfügung, welche sich für die kleineren Niederlassungen besser eignete, als SAP ERP.

Für eine Beurteilung der mobilen Serviceintegration ist es noch zu früh, aber die Lösung wird gut angenommen und die Plattform hat nach Einschätzung von IT-Experte Heinz großes Potenzial. „Es ist uns bereits jetzt gelungen, für mehr als 50% der Kundendienstesätze den Zeitraum zwischen Leistungserbringung und Rechnungstellung von mehreren Wochen auf im Schnitt 6 Tage zu verkürzen“, versichert Heinz.

Für die Zukunft ist bei Kardex Remstar ein weiterer Ausbau der Cloud-Strategie bereits in Planung. „Langfristig könnten wir uns sogar vorstellen, die Anbindung unserer eigenen Maschinensteuerungen über die Cloud zu realisieren, was eine an die Kundensituation angepasste, präventive Servicedienstleistung ermöglichen würde und somit weiteren Kundennutzen schafft“, so die Vision von Heinz.

Durch die Harmonisierung der IT-Prozesse und die vielseitigen Möglichkeiten, die das Cloud-Computing bieten, hat Kardex Remstar erstklassige Bedingungen für die Realisierung ihrer Visionen geschaffen.

Seite 5 von 5

Über Kardex

Die Kardex-Gruppe ist ein Anbieter für automatisierte Lagerlösungen und Materialfluss-Systeme. Die Gruppe besteht aus den Geschäftsbereichen Kardex Remstar, Kardex Stow und Kardex Mlog. Kardex Remstar entwickelt, produziert und vertreibt dynamische Lager- und Bereitstellungssysteme, Kardex Stow statische Regalsysteme und Kardex Mlog integrierte Materialflusssysteme und Hochregallager. Zusätzlich bieten Kardex Remstar und Kardex Mlog Steuerungen, Softwarelösungen und Servicedienstleistungen an.

Die Unternehmen der Kardex-Gruppe unterhalten Niederlassungen und Fabrikationsbetriebe in Europa, Amerika und Asien. Kardex beschäftigt weltweit rund 2.200 Mitarbeitende in mehr als 30 Ländern. Die Kardex AG ist seit 1987 an der Züricher Börse notiert.

Weitere Informationen unter: www.kardex.com

Über proaxia consulting group ag

Die proaxia consulting group ag ist eine international agierende Unternehmensberatung mit Hauptsitz in der Schweiz und Niederlassungen in weiteren Ländern Europas und Asiens. Das Unternehmen ist SAP-Servicepartner und entwickelt innovative Geschäftsösungen zur Optimierung von Sales & Service Prozessen.

Hierzu gehören mobile Lösungen, die voll in die Geschäftsabläufe integriert sind und den Außendienst sowie das Management optimal unterstützen. Im Mittelpunkt aller Kundenprojekte stehen Mehrwert, Agilität und Prozessoptimierung. Dabei setzt proaxia consulting auf bewährte Technologien in Kombination mit innovativen Neuerungen wie dem Cloud Computing.

Mit über 150 Consultants im deutschsprachigen Raum, Polen und Russland sowie China und Japan garantiert das Unternehmen die Realisierung und Betreuung von erstklassigen Lösungen und Servicekonzepten auf durchgehend hohem Niveau.

Weitere Informationen unter www.proaxia-consulting.ch

Über coresystems ag

Die **coresystems** ag mit Hauptsitz in Windisch, Schweiz, wurde im Jahr 2002 als Einzelfirma gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Mit über 5 400 Kunden (55 000 Anwender) gilt der Softwarespezialist als weltweit führender Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (SSP) und Microsoft ISV Silver Partner.

Zum Kundenkreis der **coresystems** zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Mit den innovativen **coresuite** Lösungen lassen sich Geschäftsprozesse optimal und durchgehend unterstützen. Hierfür greifen die Apps auf lokale Informationen aus der ERP-Umgebung zu und vereinen diese in der Cloud zu mehrwertschaffenden Applikationen, die auch mobil (z. B. auf dem iPhone) genutzt werden können.

Die **coresystems** beschäftigt derzeit rund 100 Mitarbeiter und verfügt über weitere Standorte in Freiburg im Breisgau, London, New York, Miami und Schanghai. Darüber hinaus werden die **coresuite** Lösungen weltweit von über 350 qualifizierten SAP Partnern vertrieben.

Zudem unterhält das Unternehmen Support Center in Galway und Kopenhagen sowie ein Entwicklungszentrum in Cluj-Napoca.

Weitere Informationen unter www.coresystems.ch und www.coresuite.com

Pressekontakt:

TWO POINT SEVEN

Agentur für Kommunikation & Marketing

Barbara Czech

An der Richt 4A

D-91161 Hilpoltstein

Phone +49 (0) 9174 - 999 64 30

Fax +49 (0) 9174 - 999 64 31

E-Mail: Barbara.Czech@2point7.de

Unternehmenskontakt:

coresystems ag

PR & Communication Manager

Sonja Spaccarotella

Villa im Park, Dorfstrasse 69

CH-5210 Windisch

Phone +41 56 500 22 06

Fax +41 56 444 20 50

E-Mail: Sonja.Spaccarotella@coresystems.ch

Alle im Text befindlichen Markennamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.