



Keller & Kalmbach

Feste Verbindungen

Großhandel

Name:

Keller & Kalmbach GmbH

Website:

www.keller-kalmbach.de

Produkte:

Schrauben, Scheiben, Muttern, Dreh-, Fließpress-, Zeichnungs-, Norm- und sonstige C-Teile, Werk- und Hebezeuge, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen

Standorte:

Unterschleißheim bei München (Firmenzentrale), Zentrallager in Hilpoltstein, 26 Verkaufsläden und Competence Center im In- und Ausland

Mitarbeiter:

ca. 800 (2017)

Umsatz:

ca. 300 Mio. Euro (2017)

Modul im Fokus:

proALPHA Vertrieb, Dokumenten Management System, Integration Workbench

proALPHA Kunde seit:

2006

Highlights

- Einheitliches ERP-Komplettsystem als stabiles IT-Rückgrat
- Bereits erreichter Digitalisierungsgrad von 90 Prozent im Unternehmen
- Abdecken unterschiedlicher elektronischer Bestellwege
- Einfache Anbindung von Drittsystemen über proALPHA Integration Workbench (INWB)
- Gerüstet für Cloud-Computing und Künstliche Intelligenz

Bereits im Jahr 1878 wurde Keller & Kalmbach in München als Großhandel für Schrauben und Schmiedebedarf gegründet. 140 Jahre später gehört das Familienunternehmen zu den führenden Lieferanten für Verbindungs- und Befestigungstechnik in Europa. Wann immer bei den über 20.000 Kunden in mehr als 50 Ländern Industrieteile auszugehen drohen, sorgt Keller & Kalmbach für schnellen Nachschub. Neben führenden Automobilherstellern beliefert der Großhändler auch die Bahnbranche, den Maschinen- und Anlagenbau sowie die verarbeitende Industrie. Mehr als 100.000 Lagerartikel stehen sofort bereit, weitere 900.000 Teile können im Rahmen von Kanban-Prozessen geliefert werden. Grundlage für den hochmodernen Logistik-Service ist die ERP-Komplettlösung proALPHA.

„Für uns ist proALPHA der Dreh- und Angelpunkt für alle Geschäftsprozesse und das zentrale Instrument in unserer täglichen Arbeit.“

Dr. Florian Seidl, Geschäftsführer der Keller & Kalmbach GmbH

Die Hauptschlagader von Keller & Kalmbach ist das Zentrallager und Distributionszentrum in Hilpoltstein an der Autobahn A9 von München nach Nürnberg. Pro Tag laufen dort rund 30.000 Eingangsmeldungen ein und 550 Paletten und 1.800 Pakete mit einem Gesamtgewicht von 160 Tonnen verlassen den weiß-blauen Komplex. Im Jahr 2016 wurde der zweite Bauabschnitt fertig, so dass nun auf knapp 20.000 Quadratmeter bebauter Fläche 72.000 Paletten-Stellplätze und Lagermöglichkeiten für über 300.000 Kleinteile zur Verfügung stehen.

„Wir konnten damit unsere Lagerkapazität mehr als verdoppeln und auch die Kapazität der Fördertechnik sowie die weitere Infrastruktur deutlich ausbauen“, sagt Geschäftsführer Dr. Florian Seidl. So erfolgt heute eine individuelle Palettierung mit Hilfe von Industrierobotern. Eine lückenlose Chargenrückverfolgung ist ebenso möglich wie die beleglose elektronische Auftrags- und Vorgangsbearbeitung.



proALPHA als Dreh- und Angelpunkt für alle Geschäftsprozesse

„60 Prozent unserer Aufträge gehen mittlerweile auf elektronischem Wege bei uns ein“, berichtet Dr. Seidl. „Unsere Kunden legen viel Wert auf fachliche und technische Exzellenz sowie optimale Geschäftsprozesse. Das ist für uns ein guter Ansporn, unser Unternehmen kontinuierlich weiterzuentwickeln.“

Dazu zählt auch die Einführung der ERP-Komplettlösung proALPHA im Jahr 2009. Sie deckt heute alle wesentlichen Geschäftsprozesse ab: etwa den Einkauf bei über 3000 Zulieferern, die Materialwirtschaft und - ab Ende 2018 - das Finanzwesen. Auch den Vertriebsprozess als Kern des Geschäfts von Keller & Kalmbach bildet proALPHA durchgängig ab und steuert ihn effizient – von der Absatzplanung über die Angebotskalkulation bis hin zu Lieferung und Faktura.

„Für uns ist proALPHA der Dreh- und Angelpunkt für alle Geschäftsprozesse und das zentrale Instrument in unserer täglichen Arbeit“, so IT-Leiter Sebastian Tengler. Die Zahl von monatlich 105.000 Lieferscheinen und 80.000 Rechnungen zeige das Ausmaß dieses „Klein-Klein-Geschäfts“, dass sich im Jahr auf ungefähr fünf Milliarden verkaufte Einzelteile summiert. Rund 400 proALPHA Nutzer in Deutschland, Ungarn, Tschechien und Italien setzen die Software in der Version 6.1 heute auf insgesamt vier Mandanten ein.

Seit der proALPHA Einführung hat sich der Umsatz des mittelständischen Unternehmens verdoppelt, was ohne ein stabiles IT-Rückgrat nicht zu bewerkstelligen gewesen wäre. Und in den letzten Jahren seien immer mehr elektronische Orderwege für die Kunden hinzugekommen, die mit hoher Performance und zuverlässig abgedeckt werden mussten, erläutert Geschäftsführer Dr. Florian Seidl.



Neben der direkten Anbindung an deren Warenwirtschafts- oder eProcurement-Systeme via elektronischem Datenaustausch (EDI) bietet Keller & Kalmbach beispielsweise elektronische Kataloge in allen gängigen Formaten an. Außerdem steht das Sortiment auf zahlreichen Einkaufsplattformen wie etwa Ariba, Meplato, Newtron oder Onventis zur Verfügung. Der Großhändler betreibt aber auch einen eigenen Online-shop, der beispielsweise Bestellungen per Scanner oder einen Zugriff über die standardisierte OCI-Schnittstelle (Open Catalog Interface) ermöglicht.

Automatisierte Versorgung mit C-Teilen in der Industrie

Für seine Großkunden hat das Traditionsunternehmen zudem noch einen anderen Weg im C-Teile-Management parat: Eine eigene Kanban-Lösung. Seit Keller & Kalmbach 1988 das erste derartige Logistiksystem zur bedarfsgesteuerten Versorgung bei Siemens installiert hat, wurden bereits mehr als 2.000 davon bei Kunden in aller Welt implementiert.

In der Regel wird in den Fabriken eine Bestellung heute durch das Scannen eines aufgeklebten Barcodes oder eines RFID-Tags am Transportbehälter ausgelöst. Dadurch erhält das ERP-System des Großhändlers ein Signal, dass Nachschub benötigt wird. Auf Basis der in proALPHA hinterlegten Stammdaten über

Artikel, Menge und Zeitvorgaben wird dieser dann automatisch auf den Weg gebracht. In Zukunft – so Firmenchef Dr. Seidl – erfolge der Anstoß für logistische Prozesse durch sich selbst steuernde Anlagen, die fehlende Artikel eigenständig nachbestellen. Auf diese intelligente Fabrik im Rahmen von Industrie 4.0 bereite sich Keller & Kalmbach mit seinem Angebot bereits heute vor.

Großhändler mit einem Digitalisierungsgrad von 90 Prozent

Aber auch bei den internen Abläufen habe man inzwischen einen Digitalisierungsgrad von 90 Prozent erreicht. „Das war nur mit einem ERP-System wie proALPHA möglich, das sich permanent weiterentwickelt und von sich aus im Standard ständig neue Möglichkeiten anbietet“, betont Dr. Seidl.

Im Laufe der Jahre wurde die Software an die besonderen Bedürfnisse des Großhändlers angepasst. Eine Reihe von Spezialanwendungen wurden eingebunden – wie etwa die bestandführende Lagerverwaltungssoftware WMS von Jungheinrich oder der Webshop.

Der proALPHA-Plattform Integration Workbench (INWB), mit deren Hilfe ganz unterschiedliche Drittsysteme zentral angebunden werden können, kommt bei Keller & Kalmbach deshalb eine wichtige Rolle zu.

„In der Roadmap von proALPHA sind einige vielversprechende Neuigkeiten angekündigt, die mit unserer IT-Strategie hervorragend zusammenpassen.“

Sebastian Tengler, IT-Leiter der Keller & Kalmbach GmbH

Dank ihrer serviceorientierten Architektur (SOA) sind diese Verbindungen einfacher zu realisieren und zu verwalten als direkte Schnittstellen zwischen einzelnen Systemen.

Mit proALPHA bestens für die Zukunft gerüstet

„Als Bindeglied zwischen allen sendenden und empfangenden Systemen ist proALPHA die wichtigste Software in unserem Haus und steht als Kernsystem in der Mitte, um hochautomatisierte Geschäftsprozesse zu schaffen“, erläutert Tengler. Das solle auch in Zukunft so bleiben.

So läuft derzeit ein Projekt zur automatischen Verarbeitung von Auftragsbestätigungen, bei dem das DMS-Modul (Dokumenten Management System) von proALPHA eine wichtige Rolle spielt. Die in den Dokumenten aufgeführten Daten und Posten werden

künftig beim Einscannen ohne manuellen Zwischenschritt erfasst, per Optical Character Recognition (OCR) ausgelesen und im proALPHA DMS-Archiv abgelegt.

An weiteren Ideen mangelt es nicht. So hat der Mittelständler in seiner „IT-Strategie 2025“ neben dem seit 2017 vollzogenen Komplett-Umzug des ERP-Systems in die Cloud als „Software-as-a-Service“ auch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) ins Auge gefasst. Damit soll der Kundenservice weiter optimiert werden.

„In der Roadmap von proALPHA sind einige vielversprechende Neuigkeiten angekündigt, die mit unserer IT-Strategie hervorragend zusammenpassen“, blickt Sebastian Tengler auf die nächsten Jahre. Von daher sehe sich Keller & Kalmbach „mit dieser ERP-Komplettlösung als Partner für die Zukunft bestens gerüstet.“

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach
info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 09/2018

Anwenderbericht