

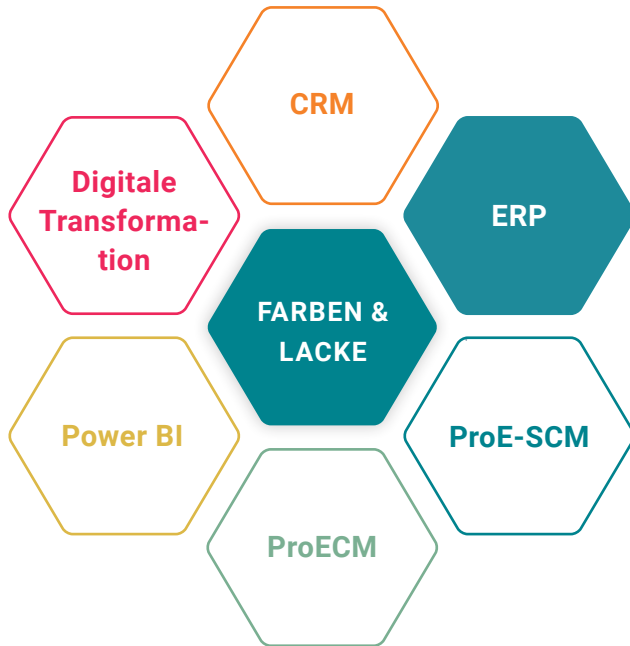
# ERP für die Chemie-Branche

---



und KEMPER SYSTEM

# ALLES AUF EINEN BLICK



## KUNDE

**KEMPER SYSTEM GmbH & Co. KG**

[www.kemper-system.de](http://www.kemper-system.de)

## SCHWERPUNKT

Farben & Lacke, Bauchemie

## MITARBEITER

Ca. 190 Mitarbeiter

## BETRIEB

On-Premises

## LÄNDER

Deutschland, Vereinigtes Königreich, Frankreich, Italien, Indien, China

## HERAUSFORDERUNG

Kemper wollte das vorhandene ERP- und zum Teil veraltete PPS-Systeme zusammenzuführen. Zudem wollte Kemper die Basis schaffen, um auf einer Plattform mit einheitlichen Stammdaten und durchgängigen Workflows zu arbeiten.



## LÖSUNG

Zum Einsatz kamen die Branchenlösung YAVEON ProBatch auf der Basis von Microsoft Dynamics NAV, die Kommunikationsdrehscheibe YAVEON ProE-SCM für Workflows, EDI und Intercompany, YAVEON ProBI auf der Basis von QlikView und YAVEON DMS.



## NUTZEN

Kemper profitiert durch eine flexiblere Produktion, bessere Planung und vollständige Chargenrückverfolgung. Außerdem können mit der Bulkfertigung und flexibler Gebindeabfüllung mehr Artikel ausgeliefert werden. Die Kapazität wurde gesteigert und die Lagerflächen reduziert.

Mittelständler, die global aufgestellt sind, haben bei der Auswahl der Unternehmenssoftware einen grundlegenden Zielkonflikt zu lösen: Zum einen müssen sie Lösungen bereitstellen, die die gesetzlichen Anforderungen an die Finanzbuchhaltung der jeweiligen Länder erfüllen, mehrsprachig sind und gerade für Vertriebs- und Logistikstandorte sehr einfach aufgebaut sind. Zum anderen ist es notwendig, eine flexible, auftragsbezogene Fertigung mit einer vollständigen Kontrolle der Supply Chain abzubilden. So sorgen sie weltweit für einheitliche Stammdaten, Intercompany-Prozesse und Auswertungen. Kemper System hat diese Herausforderung in seiner langfristig angelegten Unternehmensentwicklung angenommen und setzt dabei auf die Microsoft Plattform.

Kemper System startete 1957 zunächst als Lack- und Farbenhersteller und entwickelte 1969 den ersten Flüssigkunststoff zur Dachabdichtung. Seit 2004 stellt Kemper vornehmlich lösungsmittelfreie Produkte her und setzt konsequent nachhaltige Rohstoffe ein.

In dieser Nische ist man weltweit Marktführer. Die Flüssigkunststoffe kommen auf Flachdächern und Balkonen als Zwischenschicht zum Einsatz. Kemper stellt auch dekorative Beschichtungen her, die vielfach in Amerika auf Terrassen der Penthäuser oder den Aussichtsplattformen der Hochhäuser in New York liegen. Als weiteres Standbein liefert das Unternehmen eine dreischichtige Fallsicherung für Glas- und Lichtkuppeln. Die Beschichtung verhindert als zweite Haut einen Sturz nach unten, wenn die Kuppel unter der Last bricht.



Kemper System, die seit 1985 zur IBG Holding gehört, verfolgt eine langfristige Internationalisierungsstrategie. 1999 gründete man in den USA ein Werk. 2007 kaufte Kemper einen Marktbegleiter in Deutschland. Niederlassungen in Großbritannien, Frankreich, Italien, Indien und China sichern schon jetzt den weltweiten Marktzugang. Wobei Kemper in Asien in den nächsten Jahren auch Produktionsstandorte gründen wird.

### **Weltweites Stammdatenmanagement**

„Mit dem Kauf des deutschen Werkes in Coesfeld und der baldigen Verschmelzung der beiden Unternehmen war es notwendig,

die vorhandenen ERP- und zum Teil veralteten PPS-Systeme zusammenzuführen“, sagt Dirk Schübler, der Projektleiter für Microsoft Dynamics NAV bei Kemper System. Zugleich wollte Kemper die Basis schaffen, um auf einer Plattform mit einheitlichen Stammdaten und durchgängigen Workflows zu arbeiten. 2009 startete Kemper die ERP-Auswahl, um zunächst in Deutschland für die beiden Unternehmen einen sauberen Betriebsübergang zu ermöglichen. „Wir haben uns konkret überlegt, wie wir eine langfristige IT-Strategie aufbauen können. Durch die Internationalisierung war klar, dass die vorhandene Software von Diamant, Dibac und der Rest nicht ausreichend Unterstützung bieten“, stellt Schübler fest. In die engere Auswahl kamen drei Anbieter. „SAP passt nicht zu unserer Unternehmensgröße mit 130 Mitarbeitern in Deutschland und 45 in den USA. Das müsste man sich wirklich leisten wollen“, sagt Schübler.



Bei der Wahl von Microsoft Dynamics überzeugte Schüßler schließlich, dass es zu 100 % global verfügbar ist und alle lokalen Besonderheiten abbilden kann. Nicht zuletzt, weil in allen Ländern starke Partner notwendige Add-ons liefern. „Der modulare Aufbau von Dynamics NAV ermöglicht uns, die Besonderheiten der jeweiligen Landesgesellschaften abzubilden, aber die zentralen Dienste wie Kontaktverwaltung, Stammdaten etc. einheitlich zu halten.“ Zudem setzt Kemper auch in der restlichen Business-IT auf die Microsoftplattform.

» Wichtig war auch, die Key-User von Anfang an mit einzubeziehen, was uns auch YAVEON empfohlen hat. Dieses Key-User-System dient uns noch heute. «

Dirk Schüßler

Während in den Vertriebsniederlassungen heute Microsoft Dynamics im Standard völlig ausreicht, sind die Geschäftsprozesse an den Produktionsstandorten sehr viel komplexer. Hier ist eine Branchenlösung, die sich nahtlos in Microsoft Dynamics integriert, sehr willkommen. Hinzu kommt, dass die Intercompany-Prozesse, EDI und die Abrechnung über Zentralregulierer nicht im Dynamics NAV-Standard abgebildet sind.

Nach eingehender Recherche und Bewertung entschied Kemper System sich 2010 für den Dynamics Partner YAVEON mit seinen Branchenlösungen zur Produktion und Supply Chain Management. „Uns überzeugte, dass sich das Unternehmen vollständig auf chargenführende Unternehmen in der Spezialitätenchemie konzentriert und bereits gute Referenzen vorweisen konnte“, erinnert sich Schüßler. „Wichtig war auch, die Key-User von Anfang an mit einzubeziehen, was uns auch YAVEON empfohlen hat. Dieses Key-User-System dient uns noch heute.“

## Reorganisation hin zur auftragsbezogenen Fertigung

Im Zuge der ERP-Einführung in Deutschland wurden die Herstellungsprozesse geändert. „Wir wollten flexibler produzieren, besser planen und die Ursprungschargen vollständig nachverfolgen können“, sagt Schüßler. Deshalb setzt Kemper seitdem auf eine auftragsbezogene Bulkfertigung mit flexibler Gebindeabfüllung. „Dadurch können wir mehr Artikel in kürzerer Zeit ausliefern und verlieren dennoch nicht den Überblick über die Verwendung der einzelnen Chargen. Desgleichen konnte, die Kapazität gesteigert und die Lagerflächen reduziert werden“, benennt Schüßler die Vorteile.

Es benötigt viel Überzeugungsarbeit bei den Mitarbeitern, wenn Prozesse von heute auf morgen anders definiert werden - wenn Scanner, Etiketten und ähnliches die Arbeitsweise verändern. „Als Unternehmen ist man hier auch auf die Ratschläge des Anbieters und die Prozessdefinitionen der Branchenlösung angewiesen. Aber es hat sich gezeigt, dass die Abläufe sehr gut auf die spezifischen Bedürfnisse von Kemper

angepasst werden konnten“, sagt Schüßler. Das bestehende Gefahrstoff- und Gefahrgut- System wurde vollständig in die Wertschöpfungskette einbezogen. Das Expertensystem erhält die Rezepturen aus dem ERP und klassifiziert sie. NAV druckt die Gefahrstoff-Etiketten gemäß GHS. Die Gefahrgutanlageblätter werden zeitgleich mit dem Lieferschein ausgegeben. Ebenso ließ sich auf einfache Art das Dokumentenmanagementsystem integrieren. „Hier zeigte sich die Erfahrung von YAVEON, solche Drittsysteme in funktionierende Abläufe einzubinden“, sagt der Projektleiter. Mit dieser Chargenrückverfolgung erhält Kemper System jederzeit auch die nötigen Zertifizierungen seiner Produkte. „Wir wickeln in Deutschland und USA im ERP-System vollständig die Rezeptur-Entwicklung ab, überwachen die Ursprungsrohstoffcharge und steuern die Produktion und Abfüllung.“

## Microsoft unterstützt unsere langfristige Vision

Die weitere Strategie für die internationale Verwaltung sieht Schüßler bereits ganz klar. In Deutschland steht das Rechenzentrum für Europa, mit den Produktionsstandorten in Deutschland, Italien und den Vertriebsniederlassungen. Des Weiteren gibt es schon Rechenzentren in den USA und Indien. Diese baut Schüßler sukzessive gemäß der langfristigen Unternehmensstrategie aus.

» Wir profitieren hier von der digitalen Abwicklung der Lieferkette und der stringenten Stammdatenverwaltung. «

Dirk Schüßler

Diese Rechenzentren steuern selbständig die Regionen, sind aber untereinander durch VPN-Tunnels vernetzt.

QlikView konsolidiert alle Daten und das Management hat einen Überblick über den Konzern. Durch die konsequente Nutzung des Standards von Microsoft Dynamics in den weniger komplexen Vertriebsbüros setzt Schüßler dort auch immer die aktuelle Version, demnächst NAV 2016, ein. Einerseits sind die Versionen länderspezifisch ausgeprägt, so kann in Frankreich der noch übliche Zahlungsverkehr über Wechsel erfolgen, andererseits ermöglicht das Add-on YAVEON ProE-SCM, dass interne Bestellungen nur einmal in den Vertriebsniederlassungen eingegeben werden und die Verkaufsaufträge und Lieferscheine an den Produktionsstandorten automatisch erstellt werden. „Wir profitieren hier von der digitalen Abwicklung der Lieferkette und der stringente Stammdatenverwaltung. Daten werden immer nur einmal eingegeben.“

» Microsoft  
Dynamics NAV im  
Standard ist die  
richtige Wahl für  
Kemper. «  
Dirk Schübler

„Mit Microsoft Dynamics NAV haben wir aus mehreren Gründen die richtige Wahl getroffen“, sagt Schübler: „Zum einen ist der Standard heute sehr einfach zu bedienen und integriert sich mehr und mehr in die übrige Office-Welt. Bald werden auch die Vorteile der Cloud-Nutzung die Bedenken überwiegen. Zum anderen bietet die umfangreiche Partnerlandschaft alle nötigen und für NAV zertifizierten Module, die der Standard von Haus aus nicht beherrscht. NAV bietet uns die unterschiedlichen lokalen Versionen, die in den verschiedenen Mandanten jeweils zum Einsatz kommen, das große Ganze aber nicht stören. Schließlich ist die Verwaltung der Plattform einheitlich, was Kosten in der IT spart.“

### Fünf Tipps, die Dirk Schübler jedem ERP-Projektleiter gibt:

- Man braucht eine klare Vision, wo das Unternehmen in 10 Jahren stehen soll. Das ERP-System muss dazu passen.
- Bedenken Sie, dass eine ERP-Einführung ein Unternehmen umkrempelt und Abläufe angepasst werden. Beziehen Sie die Key-User von Anfang an ein.
- Kalkulieren Sie ein, dass es Reibungspunkte mit den Mitarbeitern und auch mit dem Anbieter geben wird.
- Behalten Sie immer die übergreifenden Ziele im Blick. Teiloptimierungen dürfen nie auf Kosten des großen Ganzen gehen.
- Suchen Sie sich von Anfang an einen branchenerfahrenen Partner.



**YAVEON**

WWW.YAVEON.DE