



Mit Steckverbindungen und Kabeln weltweit erfolgreich

„Kontaktfreudig“ und flexibel – KCC mit ALPHAPLAN auf der Erfolgsspur

die KCC Handelsgesellschaft mbH, Korea Cable & Components, ist das die Erfolgsformel schlechthin, denn das Unternehmen aus dem norddeutschen Seevetal an Hamburgs Stadtgrenze handelt mit Steckern und Kabeln für ein sehr breites Anwendungsspektrum. Vom Steckkontakt auf einer elektronischen Leiterplatte bis zur kundenspezifischen Kabelverbindung liefert KCC so ziemlich alles.

KCC-Gründer Egon Schröder sah sich 1988 mit dem Plan seines damaligen Arbeitgebers konfrontiert, die Hamburger Betriebsstätte nach Fernost zu verlagern. Mitgehen oder mit Abfindung Ausscheiden lauteten die Alternativen. Die Wahl fiel auf Letzteres und der Schritt in die Selbständigkeit wurde beschlossen. Auch da drehte sich wieder vieles um Fernost, aber „Drehzahl“ und „Drehrichtung“ gab Schröder selbst vor. Heute ist Korea längst von China abgelöst, erinnert aber als Namensbestandteil noch an die Anfänge. Ob dort oder in einem anderen Land dieser Weltregion – bevor Stecker und Kabel elektrische Komponenten verbinden und so für den Unternehmenserfolg sorgen konnten, waren persönliche Verbindungen aufzubauen. Keine einfache Aufgabe, über Kulturschranken hinweg, aber immer hochinteressant und enorm bereichernd, wie Prokurist und IT-Leiter Markus Wulff ausführt. Und vor allem erfolgreich, denn das Hamburger Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern beliefert seine Kunden weltweit und konfektioniert meist nach

Kundenwunsch. Selbstverständlich geht es längst um mehr als zusammengesteckte und wieder trennbare Verbindungen. Wasser, ob flüssig oder als Dampf, ist so etwas wie der natürliche Feind der Elektronik. Wo Verbindungen nicht trennbar sein müssen, ist es weniger problematisch. Mit der Trennbarkeit aber wird es kritisch. Funktionierende Abdichtungskonzepte für Stecker/Kupplungen und Durchführungen sind der entscheidende Erfolgsfaktor. Dabei spielt auch der Begriff „Eigenklima“ eine Rolle. Dieses nämlich kann in einer gesteckten Verbindung selbst dann für Korrosion und letztlich für Ausfall sorgen, wenn kein Wasser direkt eindringt. So etwas konstruktiv zu verhindern, geht nicht ohne langjähriges Know-how.

Neues Geschäftsfeld

Etwa zur Jahrtausendwende begann KCC mit der Entwicklung von Steckverbindungen für den Sanitärbereich, denn auch dort zog die Elektronik ein. Dieses neue Geschäftsfeld entwickelt sich seit 2004 zum Renner; Reklamationen gibt es praktisch keine. Beeindruckend: Ein Kunde hat 2006 zu Testzwecken viele Einzelkabel zusammengesteckt und rund um sein Haus gelegt. Dort wird dieses Gebilde über alle Jahreszeiten hinweg jeder Witterung

ausgesetzt – ein Ausfall wurde bis heute nicht gemeldet.

Weltweite Kontakte ...

knüpft KCC auf der Münchener Messe Electronica. Über Empfehlungen werden ebenso neue Kunden gewonnen wie durch eigene Marktbeobachtungen, beispielsweise auf Branchenmessen wie der ISH (Sanitärbranche). Die Flexibilität, genau das liefern zu können, was Kunden brauchen, ist der Kern des Erfolgs. Die langjährige und sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit mit fernöstlichen Entwicklungspartnern ist dabei mitentscheidend. Das versetzt KCC in die Lage, kundenspezifische Lösungen anzubieten, wenn einfache Standardteile nicht ausreichen. Markus Wulff dazu: „Wir sind kein Konfektionär, sondern sind Service- und Dienstleistungsanbieter.“

ERP-Bedarf

Ein solches Unternehmen braucht eine Unternehmenssoftware, die diese Flexibilität unterstützt. 2007 wurde deshalb die Anschaffung eines neuen ERP-Systems beschlossen und die CeBIT zur Kandidatensuche genutzt. Als eines von 16 potentiell geeigneten Programmen kam auch ALPHAPLAN in Betracht. Am Ende eines gründlichen Auswahlprozesses bekam es den Zuschlag. Wulff: „Herr Lüers hatte gerade



seine Präsentation gestartet, als uns klar wurde, wie gut nicht nur ALPHAPLAN, sondern auch das Unternehmen CVS zu uns passen würde.“ Dennoch sollte es noch vier Jahre bis zum Projektstart dauern. Entscheidungsfördernd, oder besser -bestätigend, waren in dieser Zeit die ALPHAPLAN-Hausmessen. Sie erlaubten Einblicke in spezielle Funktionsbereiche des Programms und in die Praxis anderer Anwender. Auch bei KCC gab wieder die große Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Soft-

ware den Ausschlag – dank des ALPHAPLAN Design-Kits. Gerade die sprichwörtliche Dynamik mittelständischer Unternehmen erfordert solch ein mitwachsendes System. Und dieses Mitwachsen in eigener Regie zu steuern, spart nicht nur Dienstleistungskosten, sondern verstärkt die „Vertrautheit“ mit der Software, die längst zum Rückgrat der betrieblichen Informationsverarbeitung geworden ist.



KCC entwickelt und liefert Kabel, Netzgeräte und Steckverbinder für eine Vielzahl von elektrischen und elektronischen Produkten nahezu aller technischen Bereiche wie z.B.: Telekommunikation, Computertechnik, Unterhaltungselektronik, Medizintechnik, Netzwerktechnologie, Industrietechnik, Haushaltsgерäte.

KCC Handelsgesellschaft mbH
Korea Cable & Components
Storchenweg 8a
21217 Seevetal
www.kcc.de

User: elf Warenwirtschaft, vier Rechnungswesen

Module:

Design-Kit, Formular-Design-Kit, Provision, Supportinformationen, Stapelverarbeitung, RMA, Projekte, Qualitätssicherung, CRM, Statistik, Rechnungswesen, Stücklisten/Produktion, Seriennummern, Lagerplatzverwaltung, Permanente Inventur

Besonderheit:

Als Unternehmen der Elektronikbranche, mit auftragsbezogener Produktion und internationalem Handel, berührt KCC drei ALPHAPLAN-Schwerpunktbranchen. Neben dem Design-Kit für eigene Anpassungen, Produktion und CRM nutzt KCC besonders die Belegverfolgung.

ALPHAPLAN

11 Nutzer arbeiten aktuell mit der Warenwirtschaft und dem Rechnungswesen. Neben dem bereits erwähnten Design-Kit ist das CRM-Modul ebenso im Einsatz wie Produktion, Seriennummern, RMA und einiges mehr (siehe Kasten). Wo das Einführungsprojekt etwas holperig wurde, bemühten sich die Beteiligten erfolgreich um Lösungen. „Null Fehler sind eine schöne Idee, aber in der Praxis weitgehend unmöglich.“ kommentiert Wulff die gemeinsam gemachten Erfahrungen. Entscheidend sei die Qualität der Zusammenarbeit bei Problemlösungen. Die war gut, und so ging ALPHAPLAN am 1.1.2012 in den Echtstart.

Besonders die Belegverfolgung in ALPHAPLAN ist bei KCC beliebt. Eine graphische Darstellung sämtlicher Belege (samt aller vorausgehenden und nachfolgenden) schafft Übersichtlichkeit. Ein direkter Zugriff auf den einzelnen Beleg, Kopien und Teilungen sind einfach möglich. Auch 1-Klick-Übernahmen, beispielsweise von Angeboten in Aufträge, sind möglich. Markus Wulff: „Die Belegverfolgung ist das A und O. Mit einem sauberen ersten Beleg ist alles weitere sehr einfach.“

Der zuständige ALPHAPLAN-Consultant Jochen Nährig erinnert sich an die gute und sehr lösungsorientierte Zusammenarbeit im Einführungsprojekt. Die Kreativität des KCC-Teams um Geschäftsführerin Susanne Schröder und

Prokurist Markus Wulff sei beeindruckend gewesen. Eine ihrer vielen Ideen wurde sogar in den ALPHAPLAN-Standard übernommen. Nährig: „Beim Einsatz des Moduls ‚Permanente Inventur‘ kam KCC auf die Idee, auch Null-Mengen zu zählen. Zu dieser Zeit war es aber nicht möglich, im Modul Null-Werte einzutragen. Das wurde daraufhin geändert, denn diese Zählweise reduziert den Aufwand schon deutlich.“

Robert Lüers, ALPHAPLAN-Vertriebsleiter, ordnet KCC strategisch ein: „Als Unternehmen der Elektronikbranche, mit auftragsbezogener Produktion und internationalem Handel, berührt KCC gleich drei unserer Schwerpunkbranchen.“



Kontakt:



Robert Lüers
(Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35017-0
E-Mail: vertrieb@cvs.de



Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvs.de
Web: www.alphaplan.de