



DANK CLOUD-ERP FIT FÜR DIE ZUKUNFT

KOMAR PRODUCTS GMBH & CO. KG: SPEZIALIST FÜR FOTOTAPETEN

Komar[®]

BRANCHE	Produktion / Handel
PRODUKTE	Selbstklebende Fototapeten, Wanddekorationen, Schmuckmotive für Wände und Fenster
KUNDE SEIT	2004, Cloud-Migration 2021
ANWENDER	42
LÖSUNG	STEPS für die Produktion

KUNDENPROFIL

Der Startschuss für die [Komar Products GmbH & Co. KG](#) fiel 1967 als Firma Komar Werbung & Verlag. Der Schwerpunkt lag seinerzeit auf Sport-Kalendern und Büchern mit Portraits über noch heute weltbekannte Fußballstars wie den „Kaiser“ Franz Beckenbauer, Gerd Müller, den „Bomber der Nation“, oder Nationaltorhüter Sepp Maier, die „Katze von Anzing“. Inspiriert von dem Trend der 70er-Jahre stieg das Familienunternehmen in den Bereich Fototapeten und Wanddekorationen ein, dem seitdem das Hauptaugenmerk gilt. Mittlerweile zählen zudem Deko-Sticker und Wandbilder zum Sortiment. Komar verkauft seine Artikel heute in über 100 Länder weltweit. Das Unternehmen vertreibt seine Produkte sowohl online als auch über den stationären Handel.

AUSGANGSLAGE

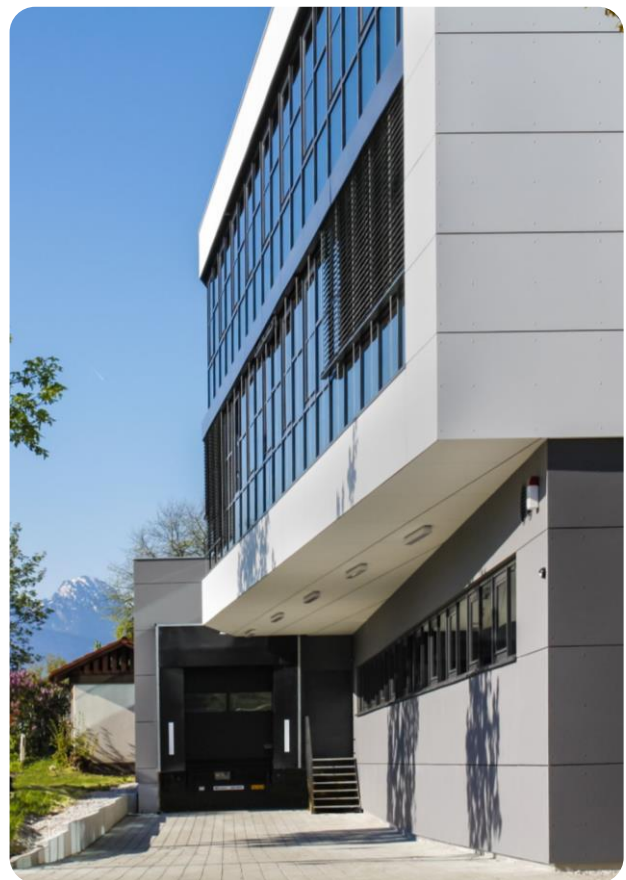
Individualisierung und Mass Customization spielen im Segment der Wanddekorationen eine zunehmend wichtigere Rolle. Das veränderte auch die Losgrößen, mit denen Komar agieren muss. Lag die niedrigste Stückzahl früher um die 1.000 pro Motiv, treten die Oberbayern heute bereits ab Losgröße eins in Aktion. Über den Konfigurator auf der Website können Kunden etwa die Größe der Motive an ihre Wünsche anpassen. On-Demand zu produzieren ist für das Unternehmen auch eine Chance, auf neue Trends zu reagieren.

Die immer stärkere Individualisierung brachte neue Herausforderungen mit sich. On-Demand-Aufträge machen aktuell bereits einen sehr beachtlichen Teil des Gesamtvolumens aus – Tendenz steigend. Und ganz nebenbei fungiert Komar nicht mehr ausschließlich nur als Produzent von Fototapeten. Vielmehr ist das Unternehmen inzwischen in die Rolle des Dienstleisters für seine B2B-Kunden geschlüpft. Drop Shipping und EDI sind dabei wichtige Themen. Bereits seit 2004 arbeitet Komar mit Lösungen von Step Ahead –

bisher On-Premises. Im Zuge der Umstellung des Lizenzmodells von Step Ahead 2020 beschäftigte sich das Unternehmen erstmals mit einem Wechsel in die Cloud. Weil sich die IT-Fachleute im Haus lieber um Prozessoptimierung als um Prozessadministration kümmern sollten, entschied man sich letztlich für diesen Schritt.

ZIELSETZUNG

„Drucken sowie das Produzieren der Tapeten in Kleinserien ist die eine Sache“, sagt Christian Jakob, CTO bei Komar. „Eine andere Sache sind die weiteren Prozesse, angefangen von der Auftragsannahme, über den Fertigungsauftrag bis hin zu den logistischen Abläufen und dem Versand.“ Aus diesem Grund benötigte Komar eine flexible ERP-Lösung, mit der sich sowohl Aufträge mit großen Losgrößen als auch individuelle Abläufe für Bestellungen mit sehr





geringen Stückzahlen abbilden lassen. Anspruch des Unternehmens ist es stets, alles – auch Einzelaufträge – schnellstmöglich und innerhalb von wenigen Tagen zu versenden. Darüber hinaus sollte die Lösung in der Lage sein, problemlos mit Anwendungen zu arbeiten, die Komar auch in Zukunft individuell für seine spezifischen Bedürfnisse entwickeln möchte.

BESONDERHEIT

Nach der Installation von **STEPS** für den Handel im Jahr 2004 wurden in den Folgejahren zusätzlich zu den betriebswirtschaftlichen Modulen weitere individuelle Projekte initiiert und realisiert. Ziel war es, möglichst viele Prozesse zu automatisieren und dadurch die Aufträge effizienter zu bearbeiten. Ab 2015 wurde das System zunehmend zur Produktionssteuerung und Automatisierung

genutzt. Bei jeder Bestellung laufen automatische Überprüfungsrouitinen ab. Das System kontrolliert, ob das gewünschte Produkt im Lager verfügbar ist oder produziert werden muss. Lagerbestände können unmittelbar versandt werden. Andernfalls wird in **STEPS** ein Produktionsauftrag erzeugt und in den Fertigungsablauf übertragen. Die Produktionsmaschinen holen sich dann anhand der Auftragsdaten die passenden Bilddaten aus dem System. Produktionsmenge, Bestell- und Auftragsnummer sowie Kundendaten für den Versand sind in **STEPS** hinterlegt. Alle Vorgänge laufen vollständig automatisiert ab, ein manuelles Eingreifen ist nicht notwendig. „Müssten wir diese Abläufe manuell abwickeln, wären die vielen Einzelaufträge nicht mehr zu bewältigen“, so Christian Jakob. „Zudem könnten wir unsere Liefertermine nicht einhalten und die Produktionskosten würden explodieren.“

ERGEBNIS

Drei Anbieter waren im Wettbewerb für die Migration in die Cloud. Komar beschloss, die Zusammenarbeit mit Step Ahead fortzusetzen. Grund war unter anderem das umfangreiche Customizing, das man bei einem anderen Anbieter wieder von vorne hätte starten müssen. Doch nicht nur deshalb war das aus Sicht von Christian Jakob die absolut richtige Entscheidung: „Der Wechsel in die Cloud dauerte nur rund zwei Monate. Der finale ‚Umzug‘ in die Cloud erfolgte in eineinhalb Arbeitstagen und begann an einem Donnerstagabend. Der betriebliche Ablauf wurde nur kurzzeitig unterbrochen. Das anschließende Wochenende konnten wir zum Nachbessern nutzen, ab Montag waren wir wieder einsatzfähig und ab Mittwoch lief alles regulär. Das war wirklich gut!“

Da Step Ahead für die geschäftskritische ERP-Anwendung einen individuellen Server bereitstellte, wurde auch diese Anwendung ohne Bedenken zügig in die Cloud verlagert. „Das ist erstmal komplexer und umfangreicher, als es sich anhört“, erklärt Christian Jakob. Denn sämtliche Peripherie muss von der Cloud ins Haus und umgekehrt kommunizieren können. Im Lager sowie im Versand setzt das Unternehmen

beispielsweise Geräte zur mobilen Datenerfassung (MDE) ein, von denen man Druckvorgänge anstoßen und die Ware abscannen kann. Hinzu kommen einige Etikettendrucker. Um die sensiblen Daten bei der Übertragung zu schützen, wurde zur Cloud-Plattform eine VPN-Verbindung eingerichtet. „Bei diesem Projekt hat Step Ahead zusammen mit unserem eigenen IT-Team ganze Arbeit geleistet. Budget und Zeitplan wurden eingehalten – es hat einfach alles gepasst“, freut sich der CTO.

Im Alltag merkten die Mitarbeiter wenig von der Migration – abgesehen von der Citrix-Umgebung war ihnen die Software bestens vertraut. Nur müssen sie zur Nutzung nicht mehr zwangsläufig ins Büro kommen. Auf **STEPS** haben sie von überall Zugriff, ob im Home-Office oder unterwegs. „Und das sehr stabil und performant. Das ist für die Mitarbeiter sehr attraktiv und für uns im Kampf um Fachkräfte ein weiterer Pluspunkt.“

Komar profitiert heute von einer zukunftsorientierten ERP-Lösung, bei der Standardmodule durch maßgeschneiderte Applikationen ergänzt werden. So kann der Spezialist für Fototapeten heute eine zügige Produktion und Auslieferung realisieren.

„Mit **STEPS** konnten wir zahlreiche Prozesse optimieren und automatisieren. Unsere individuellen Lösungen wurden problemlos integriert und decken unsere speziellen Anforderungen ab. Anpassungen an der Software können wir selbst durchführen oder wir finden im Step Ahead Partnernetzwerk die passenden Spezialisten dafür. Der Wechsel in die Cloud erfolgte in Scope und Budget. Der Fullservice in der Cloud entlastet unser eigenes IT-Personal. So können wir uns im Arbeitsalltag auf unser Kerngeschäft und die Digitalisierung der Unternehmensprozesse fokussieren.“



Christian Jakob, CTO Komar Products GmbH & Co. KG



VORTEILE

- ▶ **Transparente Prozesse** durch Digitalisierung und BI-Dashboards
- ▶ Kosteneinsparungen durch **automatische Prozesse** in der Produktion sowie beim Versand der Produkte
- ▶ **Erhebliche Zeiteinsparung** durch den Wegfall manueller Prozesse
- ▶ **Anpassungen** an der Software kann Komar selbst durchführen

AUSBLICK

Ein weiteres entscheidendes Thema zur Prozess-Automatisierung steht bereits an. Sobald die Lösung läuft, rechnet das Unternehmen mit einer täglichen Einsparung von mehreren Stunden Arbeitszeit. „Und dann wollen wir über kurz oder lang das neue my**STEPS**.CRM einführen“, so Christian Jakob.

KONTAKT

Step Ahead | Headquarter | Riesstraße 17 | 80992 München | +49 89 89 40 60 500 | vertrieb@stepahead.de