Anwenderbericht

Anbieter

KUMAVISION AG

Lösung:
KUMAVISION trade365 auf Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central

www.kumavision.com

Kunde

Albert Kerbl GmbH

Branche:
Produzent und Großhändler von Produkten für Tierzucht und -haltung

Mitarbeiter:
ca. 760

Wachstum mit Struktur

Die Albert Kerbl GmbH vertraut international auf KUMAVISION


Anwenderbericht

Wachstum mit Struktur

Die Albert Kerbl GmbH vertraut international auf KUMAVISION

Kerbl verbindet jahrzehntelange Kompetenz in der Tierhaltung mit praktischer Erfahrung aus dem täglichen Einsatz. Auf dieser Grundlage bietet der internationale Großhändler und Hersteller von Tierbedarf seit jeher ein breites Sortiment in sechs Segmenten – praxisnah entwickelt und konsequent auf die Bedürfnisse der Anwender abgestimmt. Diese ausgeprägte Kundenorientierung spiegelt sich auch in den Serviceleistungen wider. Deshalb gilt die Albert Kerbl GmbH seit Generationen als verlässlicher Partner. Dieser fest in der Unternehmenskultur verankerte Anspruch bildet die Grundlage für den anhaltenden Wachstumskurs.

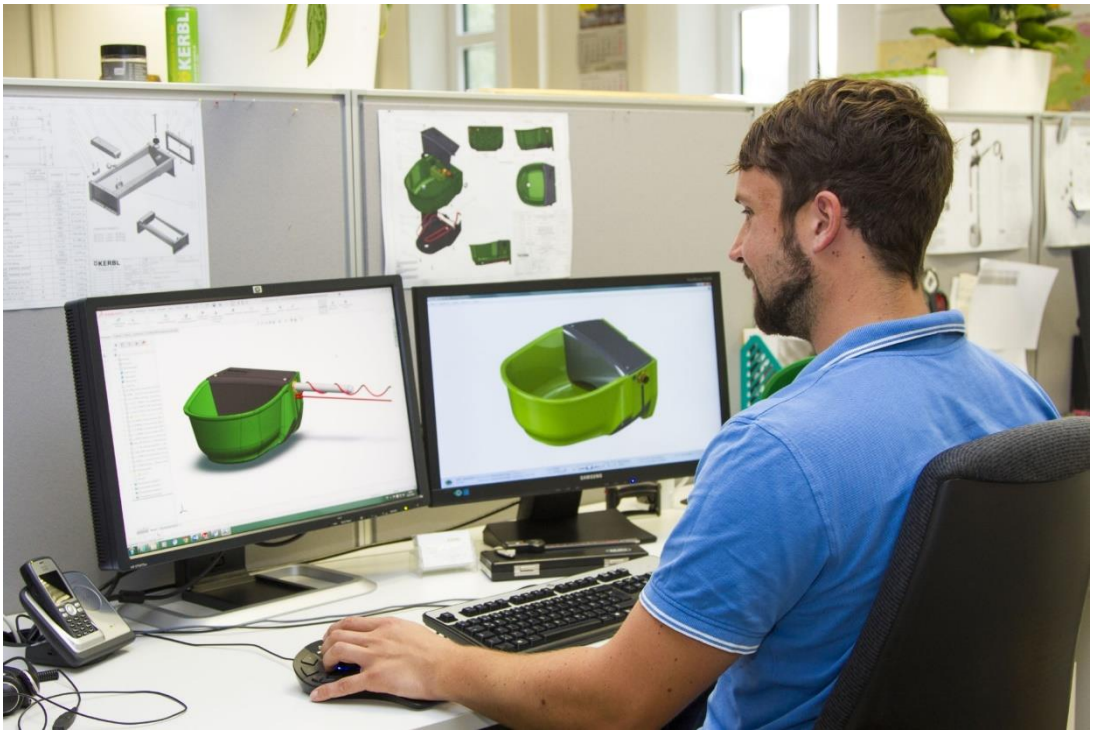
Wachstum schafft Komplexität – und verlangt nach klarer Struktur. Das zeigt sich bei der Albert Kerbl GmbH besonders eindrucksvoll: Mit der Eröffnung weiterer Vertriebs- und Logistikstandorte im In- und Ausland, zusätzlichen Geschäftsbereichen sowie stark gestiegenen Umschlagsmengen und zunehmenden individuellen Kundenwünschen nahm die Komplexität interner Prozesse, Datenflüsse und IT-Strukturen deutlich zu. Entsprechend wuchsen auch die Anforderungen an das ERP-System.

SoftSelect Studie | ERP Software 2025/26

Wachstum mit Struktur

Die Albert Kerbl GmbH vertraut international auf KUMAVISION

Kerbl verbindet jahrzehntelange Kompetenz in der Tierhaltung mit praktischer Erfahrung aus dem täglichen Einsatz. Auf dieser Grundlage bietet der internationale Großhändler und Hersteller von Tierbedarf seit jeher ein breites Sortiment in sechs Segmenten – praxisnah entwickelt und konsequent auf die Bedürfnisse der Anwender abgestimmt. Diese ausgeprägte Kundenorientierung spiegelt sich auch in den Serviceleistungen wider. Deshalb gilt die Albert Kerbl GmbH seit Generationen als verlässlicher Partner. Dieser fest in der Unternehmenskultur verankerte Anspruch bildet die Grundlage für den anhaltenden Wachstumskurs.



Wachstum schafft Komplexität – und verlangt nach klarer Struktur. Das zeigt sich bei der Albert Kerbl GmbH besonders eindrucksvoll: Mit der Eröffnung weiterer Vertriebs- und Logistikstandorte im In- und Ausland, zusätzlichen Geschäftsbereichen sowie stark gestiegenen Umschlagsmengen und zunehmenden individuellen Kundenwünschen nahm die Komplexität interner Prozesse, Datenflüsse und IT-Strukturen deutlich zu. Entsprechend wuchsen auch die Anforderungen an das ERP-System.

Zu Beginn kam die ERP-Software Navision zum Einsatz, später wurde auf Microsoft Dynamics NAV umgestellt. Das System wurde in Eigenregie an die eigenen Prozesse angepasst, was es im Laufe der Zeit jedoch immer komplexer machte. Auch zunehmende Herausforderungen bei Systemupdates und die unklare Support-Situation für die Microsoft-Version machten den Handlungsbedarf deutlich. „Es zeigte sich, dass unser bisheriges ERP-System zunehmend an seine Grenzen stößt – sowohl technisch als auch organisatorisch. Statt eines weiteren Updates, das auf der bisherigen Lösung basiert, suchten wir ein System, das unsere Zukunft abbildet und sichere Strukturen für unser Wachstum vorgibt“, berichtet Christian Meisersick, Head of Global IT bei der Albert Kerbl GmbH.

Ein Partner für die Zukunft

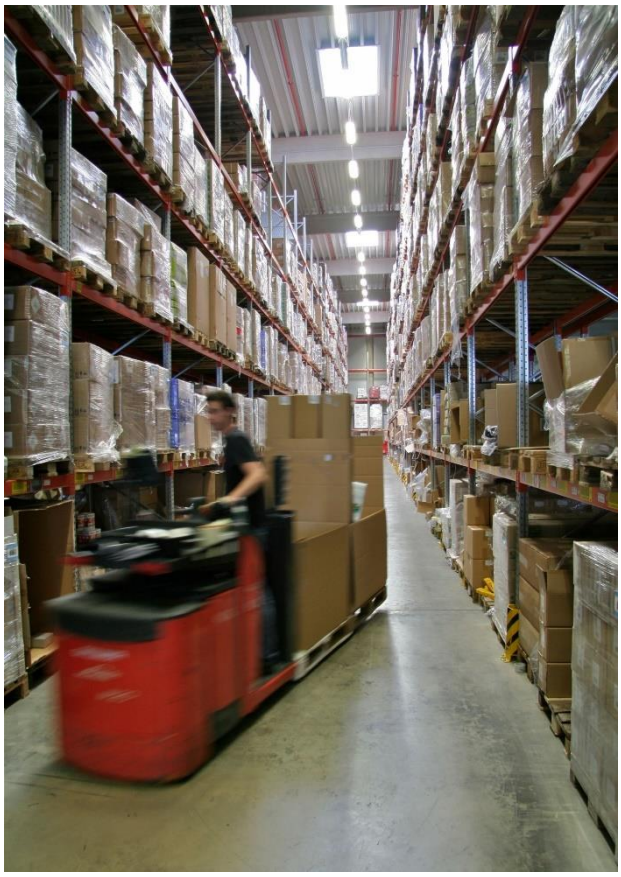
Die Albert Kerbl GmbH war von der Zukunftssicherheit von Microsoft Dynamics 365 Business Central sowie der Microsoft-Technologieplattform schnell überzeugt. Bei der Suche nach dem geeigneten Microsoft-Partner nahm sich das Unternehmen bewusst Zeit, recherchierte im Internet, besuchte Fachmessen und tauschte sich mit Referenzkunden aus. „Wir legen großen Wert auf Qualität, Verlässlichkeit und fachliche Expertise – nicht nur bei unseren Kunden. Deshalb fiel unsere Wahl auf KUMAVISION – einen Partner, von dem wir überzeugt waren, dass er uns sowohl heute als auch morgen rundum unterstützt“, ergänzt Meisersick.



Standard schafft Sicherheit

Von Beginn an war klar: Ziel ist eine standardisierte Lösung, die dennoch flexibel genug bleibt, um individuelle Anforderungen abzudecken. Um diese Komplexität zu meistern, setzte Kerbl gemeinsam mit KUMAVISION auf eine dreischichtige Architektur: Die ERP-Branchenlösung KUMAVISION trade365, basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central, dient als standardisierter Kern und bringt zahlreiche bewährte Referenzprozesse für den Großhandel mit. Darauf aufbauend bündelt eine speziell entwickelte Kerbl-App zentrale Funktionen und Anpassungen für alle Gesellschaften. Zusätzlich existiert eine dritte Schicht für individuelle Anforderungen, die eigenständig von der IT-Abteilung der Albert Kerbl GmbH entwickelt wird.

„Diese Struktur ermöglicht ein hohes Maß an Standardisierung, ohne auf notwendige Individualisierungen verzichten zu müssen. Gleichzeitig gewährleistet sie die Skalierbarkeit des Systems, sodass neue Gesellschaften schnell eingebunden werden, was den organischen Wachstumskurs unseres Unternehmens unterstützt“, unterstreicht Meisersick. „Basis Microsoft Dynamics 365 bietet darüber hinaus technologische Zukunftssicherheit durch eine kontinuierliche Weiterentwicklung und den zeitnahen Zugriff auf neue Features wie KI.“



Eine Lösung für alle

KUMAVISION trade365 ist heute nicht nur am Hauptsitz im bayerischen Buchbach im Einsatz, sondern wird auch an Vertriebs- und Logistikstandorten in Österreich, Frankreich und England sowie innerhalb der beiden Produktionsunternehmen AKO-Agrartechnik GmbH & Co. KG und Aesculap Schermaschinen GmbH genutzt – trotz ihrer teils sehr unterschiedlichen Anforderungen. „Wir wollten keine fünf Einzellösungen, sondern eine zentrale, einheitliche Plattform für alle Standorte“, erklärt Meisersick.

Der Rollout erfolgte in mehreren Phasen, wobei die internationalen Gesellschaften nach und nach auf das neue System umgestellt wurden. Dabei spielte die frühzeitige Einbindung der Key User eine entscheidende Rolle für den Projekterfolg und gewährleistete von Anfang an eine starke Identifikation mit dem ERP-Projekt: Datenstrukturen wurden standardisiert, ein harmonisierter Kontenplan über alle Gesellschaften hinweg etabliert und das Reporting deutlich erweitert. Ein standortübergreifendes, transparentes Controlling vereinfacht die Unternehmenssteuerung. Auch die für den Großhandel typische anspruchsvolle Artikel- und Preispflege erfolgt heute unternehmensweit. Effiziente Intercompany-Prozesse sorgen dafür, dass Kunden trotz wachsendem Auftragsvolumen zuverlässig und zügig beliefert werden können. Darüber hinaus lassen sich Kundenbestellungen standort- und länderübergreifend bündeln – für kurze Lieferzeiten und besten Service.

Erfolgreiche Zusammenarbeit

„Mit KUMAVISION haben wir die richtige Entscheidung getroffen. Wichtig war, jemanden zu finden, der mitdenkt, seine Erfahrung aktiv einbringt, aber auch kritisch hinterfragt“, betont Meisersick. „Als es nach dem Go-live temporär zu Performanceproblemen kam, haben wir so wertvolle Tipps erhalten. Parallel hat KUMAVISION mit Datenbankspezialisten an einer Lösung gearbeitet.“ Auch der Austausch mit anderen Großhändlern beim KUMAVISION Kundenforum brachte für den Leiter der IT-Abteilung der Albert Kerbl GmbH wertvolle Impulse.

Bildquellen: Albert Kerbl GmbH