



AMCS Kundenfallstudie: KAATSCH RECYCLING

Lesen Sie mehr über unsere Metallrecycling-Software

Bei Kaatsch Recycling gibt es viele komplexe Prozesse, die alle auf einmal zusammenkommen. Die AMCS Recy End-to-End-Lösung hilft ihnen, die Komplexität effektiv zu managen.

Ein kurzer Überblick über die Kaatsch Gruppe

Seit mehr als 70 Jahren setzt sich die familiengeführte Kaatsch Gruppe für einen proaktiven Umgang mit den einzigartigen Herausforderungen der Abfallentsorgungs- und Recyclingbranche ein. Kaatsch betreibt derzeit sechs Recyclingunternehmen mit 200 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 160 Millionen Euro. Als Unternehmen mit starken regionalen Bindungen und einem großen globalen Käufernetzwerk sind sie stolz darauf, persönliche Beziehungen zu ihren Kunden aufrechtzuerhalten und gleichzeitig sichere, effiziente und nachhaltig zukunftsorientierte Lösungen während des gesamten Recyclingprozesses zu liefern.

Darauf ist Ralph Wager, CEO von Kaatsch Recycling, besonders stolz, dass man vorausschauend und nachhaltige Lösungen im Recyclingbereich proaktiv und innovativ gestalten kann. Tatsächlich haben jüngste Studien gezeigt, dass das, was Kaatsch täglich tut, jährlich rund 1,1 Millionen Tonnen CO₂ einspart.

Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg ist, schnell die richtigen Informationen zu erhalten

Kaatsch ist zu 100 % fokussiert auf Recycling. Dazu gehört auch die Handhabung von 350.000 Tonnen Stahlschrott pro Jahr, die für die Herstellung von neuem Stahl wiederverwendet werden sollen. Dazu gehört auch, sich um immer strengere Umweltauflagen zu kümmern und all dies so weit wie möglich zu digitalisieren, um eine optimale Effizienz und einen außergewöhnlichen Service zu bieten.

Bei Kaatsch verstehen sie, dass ein exzellentes Netzwerk und der Zugang zu den richtigen Informationen und Know-how der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und der Schaffung bestmöglicher Recyclinglösungen sind. Dieser Zugang zu den richtigen Informationen gilt auch für ihre internen Prozesse und Technologien. Geschäftsführer Ralph Wager setzte sich vor kurzem zu einem Interview mit uns zusammen, um darüber zu sprechen, wie unsere Lösung AMCS Recy die notwendigen Informationen und wichtigen Erkenntnisse liefert, um ihm und seinem Team zu helfen, die Komplexität des Geschäfts zu managen und Geschäfts- und Betriebsrisiken zu reduzieren.

Wager erklärte: „Rückblickend denke ich, dass die größte Herausforderung, bevor wir mit AMCS Recy gearbeitet haben, diese war: Wir hatten alles in einem analogen Format. Früher hatten wir echte Auftragsbücher.“ Als er uns eines der ursprünglichen Auftragsbücher seines Vaters zeigte, fuhr er fort: „Es geht immer darum, welcher Kunde bekommt welchen Preis für welches Material an welchem Tag? Es gab ein weiteres Buch für die Tourenplanung, ein weiteres für die Logistik. Alles wurde eins zu eins kommuniziert, einzeln an Kunden, Lieferanten und Fahrer. Natürlich wäre das jetzt undenkbar. Digitalisierung bedeutet heute einfach schnell zu sein, auf den Punkt zu kommen, Informationen dort zu haben, wo sie gebraucht werden, und dies optimal zu steuern mit bestmöglichen Prozessen. Das kriegen wir heute hin zum Wohle unserer Kunden.“



[Sie können das Video hier einsehen:](#)

Umgang mit komplexen Herausforderungen einer sich schnell verändernden Recyclingindustrie

„Recycling ist nicht hochkomplex, aber trotzdem sind es viele komplexe Prozesse, die zusammenkommen und die gemanagt werden müssen. Wir haben nicht nur eine Einkaufs- und Verkaufsseite, wir haben heute auch Produktion und Logistik im Betrieb zu steuern. Dazu ist es sehr wichtig eine Software zu haben, die einfach das komplette Rundum-Paket bietet. Das heißt, dass diese den Betrieb 360 Grad abbilden kann und in der Lage ist, mir als Geschäftsführer sowie den Verantwortlichen in den einzelnen Bereichen die Sicherheit darüber zu geben: Was läuft im Betrieb? Warum läuft es so? Was können wir besser machen? Das haben wir heute mit AMCS RECY geschafft“, sagt Wager.

Mit der AMCS/Recy Software konnte Kaatsch relevante Erkenntnisse darüber gewinnen, warum bestimmte Prozesse so ablaufen, wie sie es tun, und verdeutlichen wie sie verbessert werden. Eine Sache, die den Recyclingprozess ziemlich schwierig macht, ist die Tatsache, dass Schrott kein einheitliches Produkt ist. Die Materialien, die Kaatsch verarbeitet, schwanken ständig in der Zusammensetzung und Qualität, aber auch die Preise ändern sich oft von einem Tag auf den anderen. Das ist ein Risiko, das sie kontinuierlich bewältigen müssen. „Wenn ich heute mit Leuten außerhalb unserer Branche spreche, dann haben diese manchmal viele Fragezeichen im Gesicht, wenn es darum geht, wie wir damit umgehen können“, sagt Wager.

Im Recyclinggeschäft gibt es sehr spezifische Prozesse, die in der branchenspezifischen Softwarelösung abgebildet werden müssen. Der Wettbewerbsvorteil, die Skalierbarkeit, die Prozessoptimierung und der Mehrwert für den Kunden sind die Hauptgründe, warum Kaatsch weiterhin in die Digitalisierung investiert. Sich auf den Marktführer zu verlassen, einen globalen Lösungsanbieter im Abfall- und Recyclingbereich, der all dies tun und alles auf dem neuesten Stand halten kann, ist laut Wager ein kluger Ansatz.

Abbilden aller Facetten des Metallrecyclings in einem System

Früher hat man gesagt, im Recyclingmarkt „fressen die Starken die Schwachen“, heute würde ich eher sagen „die Schnellen überholen die Langsamen“ argumentiert Wager.

Um schnell zu sein braucht man gut funktionierende Prozesse und die richtige Software dahinter, die heute die Intelligenz für die Prozessabwicklung bringt, die man selbst im Kopf gar nicht mehr bearbeiten könnte. Er erwartet, dass die Bedeutung der Digitalisierung und digitale Prozesse in Zukunft als Wettbewerbsvorteil überproportional weiter an Bedeutung gewinnt, denn es ist der beste Weg, um die Art von Intelligenz zu erhalten, um Spitzenwachstum anzukurbeln.

Auch Kaatschs Beschaffungsleiter Cristiano Miranda sagt: „Wir nutzen die Softwarelösungen von AMCS Recy nicht nur im Büro, sondern auch auf unserem Werksgelände, hier wird das Material am Wareneingang mit AMCS Recy iGrading mobil befundet wird. Wir wissen immer, um welche Art von Material es sich handelt um ggf. entsprechende Reklamationen einreichen. Auch das Kamerasystem macht während des Wiegevorgangs Fotos von vorne, hinten und oben. Das bedeutet, dass ich meinen Kunden einerseits beweisen kann, dass der LKW ordentlich gewogen wurde. Andererseits kann ich jederzeit nachvollziehen, welches Material im LKW war, ob die Auslastung gepasst hat und ob die Qualität in Ordnung war. Das sind alles Informationen, die uns als Schrotthändlern sehr wichtig sind.“

„Recycling ist die Zukunft und dafür braucht man einen guten Softwarepartner. Deshalb wollen wir Ihnen zwei Daumen nach oben geben. Halten Sie die gute Arbeit!“

“

Ich kann meinen Kunden beweisen, dass der LKW richtig gewogen wurde. Ich kann auch nachvollziehen, welches Material im LKW war, ob die Kapazitätsauslastung gepasst hat und ob die Qualität korrekt war. Das sind alles Informationen, die uns als Schrotthändlern sehr wichtig sind.

– Cristiano Miranda, Einkaufsleiter

Besuchen Sie unser Metall Seite der Recyclingindustrie

Die Erhöhung der Margen bietet Metallrecyclern einen Wettbewerbsvorteil. Erfahren Sie mehr über die geschäftlichen Herausforderungen, vor denen Metallrecycler heute stehen.

[View page →](#)

