



AMCS Customer Case Study: KAATSCH RECYCLING

Lees meer over onze Metal Recycling Software

Bij Kaatsch Recycling zijn er veel complexe processen die allemaal tegelijk samenkomen. De AMCS / Recy end-to-end-oplossing helpt hen die complexiteit effectiever te beheren.

Een kort overzicht van de Kaatsch Groep

Al meer dan 70 jaar zet de door de familie gerunde Kaatsch Group zich in voor een proactieve aanpak van de unieke uitdagingen van de afvalverwerkings- en recyclingindustrie. Kaatsch heeft momenteel zes recyclingbedrijven met 200 medewerkers en een jaaromzet van circa 160 miljoen euro. Als bedrijf met sterke regionale banden en een groot wereldwijd netwerk van kopers, zijn ze trots op het onderhouden van persoonlijke relaties met hun klanten en het leveren van veilige, efficiënte en duurzaam vooruitstrevende oplossingen gedurende het hele recyclingproces.

Dat vermogen om vooruit te kijken en proactief en innovatief vorm te geven aan duurzame oplossingen in de recyclingsector is iets waar Ralph Wager, CEO van Kaatsch Recycling, bijzonder trots op is. Uit recente studies is zelfs gebleken dat wat Kaatsch dagelijks doet, jaarlijks een besparing van ongeveer 1,1 miljoen ton CO2 oplevert.

De sleutel tot long-blijvend succes is het krijgen van de juiste informatie snel

Kaatsch is een recyclingbedrijf pur sang. Dat geldt ook voor het verwerken van 350.000 ton staalschroot per jaar om te worden hergebruikt voor de productie van nieuw staal. Het omvat ook het verzorgen van steeds strengere milieuvorschriften, evenals het zoveel mogelijk digitaliseren van dit alles voor een optimale efficiëntie en uitzonderlijke service.

Bij Kaatsch begrijpen ze dat het hebben van een uitstekend netwerk en toegang tot de juiste informatie en expertise de sleutels zijn tot langdurig succes en het creëren van de best mogelijke recyclingoplossingen. Die toegang tot de juiste informatie geldt ook voor hun interne processen en technologie. Wij hebben Wager onlangs geïnterviewd om te praten over hoe onze AMCS / Recy de nodige informatie en belangrijke inzichten biedt om hem en zijn team te helpen de complexiteit van het bedrijf te beheren en bedrijfs- en operationele risico's te verminderen.

Zoals Wager uitlegde: "Terugkijkend denk ik dat voordat we met AMCS/Recy werkten de grootste uitdaging was dat we alles nog analoog deden. Vroeger hadden we echte orderboeken. "Het toont welke klant wat krijgt en voor welke prijs voor welk materiaal op welke dag. Er was nog een boek voor routeplanning, voor logistiek. Alles werd één-op-één gecommuniceerd, aan klanten, leveranciers en chauffeurs. Natuurlijk, dat zou nu ondenkbaar zijn. Vandaag de dag betekent digitaliseren gewoon snel zijn, to the point, informatie hebben waar dat nodig is en optimaal beheren binnen de best mogelijke processen. En dat kunnen we vandaag doen, in het belang van onze klanten."

“

Het is erg belangrijk om software te hebben zoals we nu hebben met AMCS Recy, die gewoon het volledige pakket biedt. Dit betekent dat de bewerking in 360 graden kan worden weergegeven. – Ralph Wager, CEO



[Bekijk video interview met Kaatsch Recycling](#)

Omgaan met de complexiteit van de snel veranderende recyclingindustrie

"Recycling is niet heel complex, maar niettemin, zijn er veel complexe processen die samenkomen en moeten worden beheerd. We hebben niet alleen een inkoopkant en een verkoopkant. We hebben ook een productiekant. Tegenwoordig controleren we ook de logistiek binnen het bedrijf. Voor dit doel is het erg belangrijk om software te hebben zoals we nu hebben met AMCS/Recy, die gewoon het volledige pakket biedt. Dit betekent dat de bewerking in 360 graden kan worden weergegeven. Het geeft mij, als directeur, en de personen die verantwoordelijk zijn voor individuele gebieden de zekerheid om te weten wat er gaande is in het bedrijf op een bepaald moment," zegt Wager.

Met behulp van AMCS/Recy software heeft Kaatsch relevante inzichten weten te krijgen in waarom bepaalde processen gebeuren en hoe ze worden verbeterd. Een ding maakt het recyclingproces heel uitdagend, het feit dat schroot niet een samengesteld product is. De materialen die Kaatsch constant verwerkt en de prijzen fluctueren vaak van de ene op de andere dag. Dat is een risico dat ze voortdurend moeten beheren. "Als ik praat met mensen buiten onze industrie, zijn ze soms zeer verbaasd hoe we hiermee kunnen omgaan," zegt Wager.

In de recyclingbranche zijn er zeer specifieke processen die in elke softwareoplossing moeten worden vertegenwoordigd. Het concurrentievoordeel, schaalbaarheid, procesoptimalisatie en toegevoegde waarde voor de klant zijn de belangrijkste redenen waarom Kaatsch blijft investeren in digitalisering. Volgens Wager betekent dat vertrouwen op de marktleider, een wereldwijde leverancier van oplossingen op het gebied van afval en recycling, die dit allemaal kan doen en alles up-to-date kan houden.

Alle facetten in één systeem in kaart brengen

Succesvol zijn op de recyclingmarkt is meer een kwestie van de snelle vis die de langzame vis eet in plaats van de grote vissen die de kleintjes opeten, stelt Wager. Snel genoeg zijn vereist een efficiënte en effectieve operatie met de juiste software erachter om dat mogelijk te maken. Hij verwacht dat digitalisering en digitale processen in de toekomst nog meer uitgesproken concurrentievoordelen zullen opleveren, omdat het de beste manier is om het soort intelligentie te krijgen voor het stimuleren van omzetgroei dat simpelweg onmogelijk in je hoofd bij te houden is.

"Ik kan me niet voorstellen hoe we dit vandaag de dag zouden kunnen beheren als we niet het hele contractmanagement, contractadministratie, ons positiebeheer, de risico's, maandelijkse prijsaanpassingen in een systeem hadden. En dat is eigenlijk alleen mogelijk als je alle facetten van de metaalhandel in één systeem in kaart brengt. AMCS/Recy doet dit beter en beter," aldus Wager.

Kaatsch's Procurement Manager Cristiano Miranda vertelt ons ook: "We gebruiken de software oplossingen van AMCS/Recy niet alleen op kantoor, maar ook in ons buiten terrein, waar het materiaal wordt beoordeeld op goederen ontvangst met behulp van iGrading. We weten altijd wat voor materiaal het is, en we kunnen ook eventuele bijbehorende klachten indienen. Ook maakt het camera systeem foto's van de voorkant, achterkant en bovenkant tijdens het weegproces. Dat betekent dat ik aan mijn klanten kan bewijzen dat de truck goed gewogen is. Ik kan ook traceren welk materiaal er in de truck zat, of de bezettingsgraad correct was en of de kwaliteit klopte. Dit is allemaal informatie die voor ons als schroothandelaars erg belangrijk is."

"Recycling is de toekomst en daarvoor heb je een goede softwarepartner nodig. Daarom steken we onze beide duimen omhoog. Ga zo door!!"

“

Ik kan mijn klanten bewijzen dat de truck goed gewogen is. Ik kan ook traceren welk materiaal er in de truck zat, of de bezettingsgraad correct was en of de kwaliteit klopte. Dit is alle informatie die zeer belangrijk is voor ons als schroothandelaren.

- Cristiano Miranda, Procurement Manager

Bekijk onze branche pagina voor metaalrecycling

Marges vergroten biedt een concurrentievoordeel voor metaalrecyclers. Lees meer over de zakelijke uitdagingen waarmee metaalrecyclers vandaag de dag worden geconfronteerd.

Lees meer →



 AMCS