

Innovative Produkte und Service der Zukunft stoßen auf großes Besucherinteresse

Kern Anwender Forum 2024

Kern bietet Produkte und Dienstleistungen von der „ersten bis zur letzten Meile“ an: Kuvertiersysteme, Verpackungssysteme, Paket-Terminals sowie allumfassende Serviceleistungen, die die Angebotspalette des Unternehmens abrunden. Mitte September lud Kern Kunden und Interessenten zu seinem Kern Anwender Forum, als dessen Gastgeber in diesem Jahr die Schwäbisch Hall Facility Management GmbH fungierte.



Zahlreiche Besucher folgten der Einladung zum Kern Anwender Forum in den Räumlichkeiten der Schwäbisch Hall Facility Management GmbH.

Über 100 Bestandskunden, potenzielle Kunden und Geschäftspartner folgten der Einladung zum Kern-Anwenderforum nach Schwäbisch Hall, das mit einer Ausstellung bereichert wurde, auf der sich insgesamt zehn Partner der Kern Group präsentierten.

„Wir freuen uns, dass so viele Kunden und Partner unserer Einladung gefolgt sind“, begrüßte Rainer Rindfleisch, CEO Kern GmbH, alle Gäste des Kern Anwender Forums 2024. „Ich wünsche Ihnen informative und erlebnisreiche Stunden“, so Rainer Rindfleisch, der auch einen Dank an den Gastgeber, die Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, richtete.

Stefan Wüthrich, CEO Kern Group, ging im Anschluss daran auf die Vision des familiengeführten Unternehmens ein: „Wir vereinen Tradition und Moderne, stehen für Zuverlässigkeit und setzen auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden“, erläuterte Stefan Wüthrich und ergänzte: „Auf die Qualität unserer Produkte und auf unseren Kern-Service können Sie sich verlassen.“

Stefan Wüthrich unterstrich den Team- und Vernetzungsgedanken, der auf allen Ebenen innerhalb der Kern

Group gelebt wird. Die volle Konzentration liegt auf den drei Geschäftsfeldern kernMail, kernService und kernPack. „Die Wurzeln des Unternehmens werden wir nicht vergessen“, versicherte der CEO mit Blick auf das Kuvertiergeschäft, das Kern seit vielen Jahrzehnten maßgeblich prägt. „Wir sind für Sie da und stehen Ihnen immer als Ansprechpartner zur Verfügung“, schloss er seinen Vortrag über die Ausrichtung der Kern Group.

FLEXIBEL, MODULAR UND MAXIMALE EFFIZIENZ – FÜR JEDE ANFORDERUNG DAS PASSENDE SYSTEM

„Das Gesamtpaket ist entscheidend“, sagte Daniel Wenger, Leiter Business Unit kernMail, mit Blick darauf, dass sowohl die Produkte als auch der Service bei Kern Hand in Hand gehen. Das Erfolgsgeheimnis ist das einheitliche Plattformkonzept, das in allen Kuvertiersystemen die Grundlage bildet. „Trotzdem passen wir unsere Anlagen immer an die Wünsche der Kunden an, diese Flexibilität haben wir“, betonte Daniel Wenger: „Wir betrachten jedes Projekt individuell.“ Der Leiter Business Unit kernMail stellte detailliert die Kern 1600 als hochflexibles

System vor, das von der einfachen Version nur mit Beilagenanleger bis zur Multikanal-Anlage in den verschiedensten Ausprägungen erhältlich ist. Die Kern 3200 bezeichnete er als modular aufgebautes Multiformat-Kuvertiersystem mit höchster Flexibilität und Zuverlässigkeit. „Das ist das beste System, das Kern jemals gebaut hat“, zeigt sich Daniel Wenger überzeugt. Auch das Hochleistungs-Kuvertiersystem Kern 3600 ist weiter sehr gefragt, da es mit höchster Effizienz und Produktivität besticht.

Abschließend stellte Daniel Wenger den neu entwickelten Einzelblattanleger Kern 972, der für mittlere bis große Job-Volumen ausgelegt ist, vor. Die Funktion Heften von Dokumenten wurde am Nachmittag im Praxisteil des Anwenderforums anschaulich präsentiert. Mit einem Ausblick in die Zukunft endeten seine Ausführungen: „Wir arbeiten kontinuierlich an punktuellen Verbesserungen bezüglich Zugänglichkeit, Bedienbarkeit und Fehlerhandling“, so Daniel Wenger abschließend.

MASSGESCHNEIDERTE SERVICE

Ricardo Posocco Malleiro, Manager Service Germany, sprach über den kern-

Service. Unter der Überschrift „Digitalisierung und Automatisierung“ ging er auf KI-gesteuerte Assistenten ein und erläuterte alles Wissenswerte über den maßgeschneiderten Kern-Service. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung spielen bei der Entwicklung des Geschäftsumfelds genauso eine große Rolle wie Flexibilität in allen Bereichen. Ricardo Posocco Malleiro stellte den Teilnehmern des Kern Anwender Forums das erfahrene Team vor, das hinter dem Kern-Service steht und flächendeckend die hohe Qualität mit schnellen Reaktionszeiten garantiert. Ausführlich blickte er auf den Service der Zukunft, stellte den Remote-Service, Augmented Reality und die Omnichannel-Kommunikation vor.

Auf das Ticketsystem ging Marius Rump vom Produktsupport ein: Mit der Jira Service Management Software wurde der Kundensupport in diesem Jahr erweitert. Die webbasierte Anwendung bietet den Kunden die Möglichkeit, sich schnell und unkompliziert 24/7 an den Kern-Service zu wenden und den Bearbeitungsstatus kontinuierlich im Blick zu halten. Marius Rump veranschaulichte detailliert den Workflow des neuen Systems, das in der Praxis bereits bei 20 Kunden eingesetzt wird und zukünftig umfänglich etabliert werden soll.

EINBLICK IN DEN PRAXISALLTAG DES GASTGEBERS SHFM

Raphael Bartz, Head of Sales and Marketing, stellte zum Abschluss des theoretischen Teils das Portfolio der Schwäbisch Hall Facility Management GmbH (SHFM) vor. Als Tochterunternehmen der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG hat die SHFM einen großen Kundenkreis aus vielen Branchen und managt unter anderem die Geschäfts- und Tagespost renommierter Unternehmen. Der Full-Service Partner bietet alle Leistungen rund um Aufbereitung, Druck, Versand, Postkonsolidierung und Inputmanagement.

Im Praxisteil am Nachmittag standen eine Kern 3200 flash und eine Kern 1600 fast im Mittelpunkt. Beide Systeme wurden im Einsatz gezeigt und beeindruckten die Gäste mit ihren jeweiligen Stärken. Daniel Wenger erläuterte die verschiedenen Funktionen und Applikationen und stellte heraus, dass der Individualisierungsgrad bei al-

len Kern-Systemen eng mit den Kunden abgestimmt wird. „Wir sehen uns als Partner und arbeiten so lange an einer Lösung, bis Sie zufrieden sind“, unterstrich Daniel Wenger.

KERN UND HSW FEIERN 25-JÄHRIGES BESTEHEN EINER ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

Seit 25 Jahren verbindet Kern eine enge und erfolgreiche Partnerschaft mit der HSW GmbH, einem Anbieter innovativer und zuverlässiger Brieflogistik-Systeme „Made in Germany“. Zusammen konzipiert man ein auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenes Komplettangebot, das bereits bei der Projektplanung beginnt, Systeminstallation, Produktionsbegleitung, Wartung, Pflege, Reparatur, Ersatzteilversorgung und Telefonsupport umfasst und bis hin zur Operator- und Servicetechnikerschulung reicht.

„Beide Unternehmen haben früh die Synergien im gemeinsamen Markt entdeckt und eine Partnerschaft aufgebaut. Mittlerweile konnten zahlreiche bundesweite Projekte realisiert und umgesetzt werden. Hierbei tritt Kern als Generalunternehmer auf und ist für den Verkauf, die Installation und die Wartung/Reparatur verantwortlich“, erläutert Kern Geschäftsführer Rainer Rindfleisch.

HSW Geschäftsführer Marc Hilber ergänzt: „Wir arbeiten mit Kern gerne und vertrauensvoll zusammen. Für die Kunden heißt das: produktübergreifende, ausgetestete Integrationsmöglichkeiten und flexible Brieflogistiklösungen – zur Ergänzung und Effektivitätssteigerung für bereits vorhandenes Kuvertierequipment oder bei kompletten Neuinvestitionen.“



HSW Geschäftsführer Marc Hilber (links) und Kern Geschäftsführer Rainer Rindfleisch freuen sich über die langjährige erfolgreiche Partnerschaft beider Unternehmen.

EPSON ERWIRBT FIERY

Die Seiko Epson Corporation hat bekannt gegeben, dass Epson mit verbundenen Unternehmen der Siris Capital Group, LLC, einschließlich Electronics for Imaging, Inc., eine Vereinbarung über den Erwerb aller Anteile an Fiery, einem in den USA ansässigen Unternehmen und führendem Anbieter von DFE-Servern und Workflow-Lösungen für die Druckindustrie, geschlossen hat. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der üblichen Abschlussbedingungen, einschließlich der erforderlichen behördlichen Genehmigungen.

Epson und Fiery haben beide eine lange Tradition in der Unterstützung von Kunden bei der Maximierung ihrer Produktivität durch den Einsatz digitaler Drucktechnologie. Die branchenführenden Produkte von Fiery haben die außergewöhnlichen Ergebnisse ermöglicht, auf die sich Drucker seit mehr als drei Jahrzehnten verlassen. Die Software-, Server- und Workflow-Lösungen von Fiery werden die strategische Vision und Hardware-Führerschaft von Epson ergänzen, um das Wachstum des Digitaldrucks weltweit zu beschleunigen. Yasunori Ogawa, Präsident und Representative Director von Epson, sagte: „Wir freuen uns, Fiery in der Epson Gruppe willkommen zu heißen. Wir sind zuversichtlich, dass diese Vereinbarung nicht nur das weitere Wachstum unseres kommerziellen und industriellen Druckgeschäfts fördern, sondern auch die digitale Transformation des analogen Druckmarktes auf innovative Weise beschleunigen wird. Gemeinsam mit Fiery werden wir weiterhin zum Erfolg unserer Kunden beitragen und den Unternehmenswert steigern, während wir neue Chancen in der sich entwickelnden Drucklandschaft verfolgen.“

„Die Übernahme von Fiery durch Epson zeigt, welche wichtige Rolle wir für den Erfolg der gesamten Druckindustrie spielen. Als führender Anbieter von DFEs und Workflow-Lösungen kann Fiery auf eine lange Tradition zurückblicken, die es OEMs ermöglicht, ihren Kunden die bestmöglichen Ergebnisse zu liefern, und diese Tradition wird im Rahmen der strategischen Vision von Epson weiter ausgebaut. Epson ist ein legendäres Unternehmen in der Druckindustrie, und wir freuen uns sehr, der Epson-Familie beizutreten, um gemeinsam das Wachstum des Digitaldrucks weltweit voranzutreiben“, erläutert Toby Weiss, CEO von Fiery.