



01. kernMail

DATEN_PARTNER /
BC DirectGroup

02. kernMail

Kern Anwender-Forum bei SHFM

03. kernService

Service der Zukunft

Editorial



Stefan Wüthrich, CEO Kern-Gruppe

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wenn wir auf das Jahr 2024 zurückschauen, dann dürfen wir sehr zufrieden und dankbar sein: Der Austausch mit unseren Geschäftspartnern verlief sehr konstruktiv und inspirierend. Wir spüren, wie gegenseitiges Vertrauen, Wertschätzung sowie Begegnungen auf Augenhöhe zu guten Ergebnissen führen. Der Blick auf die Verkäufe unserer Systeme bestätigt dieses Bild und zeigt, dass sich unsere Plattformstrategie voll auszahlt.

Ein großer Erfolg war im September unser Anwenderforum in Schwäbisch Hall. Die Schwäbisch Hall Facility Management GmbH war ein hervorragender Gastgeber und bildete den perfekten Rahmen, die Multiformat-Kuvertiersysteme Kern 1600

und Kern 3200 zu präsentieren. Den Schwung aus diesem Treffen nehmen wir mit in die Zukunft. Ich danke allen Gästen und all denjenigen, die zum Erfolg dieses Treffens beigetragen haben.

Auch für 2025 sehen wir sehr gute Vorzeichen: Neben erfreulichen Bestelleingängen verlaufen die Gespräche mit unseren Kunden vielversprechend und zielführend. Wir sind davon überzeugt, dass uns die Hunkeler Innovationdays einen weiteren Schub geben werden. Man darf auf unsere Präsentation gespannt sein, wenn wir die Stärkung unseres Produktportfolios einem breiten Publikum vorstellen werden.

Im Service stellen wir neue Konzepte vor, Stichwort Fernwartung, neueste Technologien und Plattformen, die Störungsbehebungen bei unseren Kunden noch einfacher und schneller machen werden. Mit unserem erfahrenen Team sind wir hier weltweit bestens aufgestellt.

Im Segment „Pack on Time“ planen wir eine nächste Entwicklungswelle. Wir werden signifikant investieren, denn in diesem Bereich sind weitere innovative Produkte und Lösungen geplant. Wir konnten neue Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter gewinnen, um die Weiterentwicklung zu forcieren: Auch in diesem Bereich wollen wir deutlich wachsen, daher gibt es bereits Partnerschaften mit Unternehmen, die in diesem Geschäftsfeld weltweit führend sind.

Die Kern-Gruppe hat sich unter der Führung der dritten Generation eine neue Vision und Werte gegeben, die wir leben. Tradition und Moderne zu vereinen sowie für Schweizer Werte zu stehen, all das gehört zu unserer DNA.

Dies bildet die Basis für eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit. Denn als einer der Weltmarktführer im Bereich der Dokumenten- und Paketverpackungslösungen stehen wir zu unserer besonderen Verantwortung. Der Pioniergeist, für den Kern seit der Gründung steht, ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich.

Sie sehen: Mit unseren Geschäftsfeldern stehen wir fest an Ihrer Seite. In diesem Sinne können Sie sich weiterhin in jeglicher Hinsicht auf uns verlassen.

Ihr Stefan Wüthrich

Inhalt

Erscheinungsweise:

Das Magazin „best of kern“ erscheint zweimal jährlich und wird Kunden, Interessenten, Partnern und Mitarbeitenden der Kern Gruppe kostenfrei zugestellt.

Herausgeber:

Kern AG, CH-3510 Konolfingen

Redaktion & Gestaltung:

Kern Gruppe Marketing

Layout: G&B, Langnau/CH

Satz: for suxess, D-Bensheim

Druck: Reprotechnik, Bensheim



Copyright & Bildnachweise:

Alle Rechte vorbehalten. Die Rechte der verwendeten Grafiken, Bilder und genannten Marken liegen bei den jeweiligen Eigentümern. Das Copyright der Beiträge liegt beim Herausgeber. Eine Vervielfältigung oder elektronische Verarbeitung, auch in Auszügen, ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Herausgebers gestattet.

„best of kern“ auch digital



Aktuelle Themen



Kern Anwender-Forum 4

Volles Haus bei SHFM



kernService 8

Service der Zukunft



kernMail 9

Drei Fragen an...

Inhaltsverzeichnis

Editorial	2
Inhaltsverzeichnis	3
Kern Anwender-Forum	4
kernMail – Mit Kern-Systemen in die Zukunft	
Kern 3600 u. Kern 2600 erfolgreich bei DATEN_PARTNER installiert ...	6
kernService	
Neues Jira Service Management Software Tool	8
kernMail	
Drei Fragen an Daniel Wenger, Leiter Business Unit	9
kernMail – BC DirectGroup von Kern 1600 überzeugt	
Erfolgreiche Suche nach einer flexiblen Lösung im Kuvertiergeschäft	10
Bleiben Sie in Kontakt mit uns	
Neue Kern Website, Newsletter und Social Media	12

Titelfoto: Axel Both, Geschäftsführer DATEN_PARTNER und Michael Horch, Kern Gebietsleiter

Innovative Produkte und Service der Zukunft

Anwender-Forum: Großes Interesse und viele Besucher in Schwäbisch Hall



„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 in Schwäbisch Hall. „Ich wünsche Ihnen informative und erlebnisreiche Stunden“, so Rindfleisch, der auch einen Dank an den Gastgeber, der Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, richtete.

Stefan Wüthrich, CEO Kern Gruppe, ging auf die Vision des familiengeführten Unternehmens ein: „Wir vereinen Tradition und Moderne, stehen für Zuverlässigkeit und setzen auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden“, sagte Wüthrich und ergänzte: „Auf die Qualität unserer Produkte und auf unseren Kernservice können Sie sich verlassen.“ Wüthrich betonte den Team- und Vernetzungsgedanken, der auf

allen Ebenen innerhalb der Kern Gruppe gelebt wird. Die volle Konzentration liegt auf den drei Geschäftsfeldern kernMail, kernService und kernPack. „Die Wurzeln des Unternehmens werden wir nicht vergessen“, sagte 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 Wüthrich sei-

nen Vortrag über die Ausrichtung der Kern Gruppe. „Das Gesamtpaket ist entscheidend“, sagte Daniel Wenger, Leiter Business Unit kernMail, mit Blick darauf, dass sowohl die Produkte wie 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 Wenger: „Wir betrachten jedes Projekt individuell.“ Wenger 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“, sagte Wenger. Auch das Hochleistungs-Kuvertiersystem Kern 3600 ist weiter sehr gefragt, weil es mit höchster Effizienz und Produktivität besticht. Abschließend stellte er 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 Anwender-Forums anschaulich präsentiert. Mit einem Ausblick in die Zukunft endeten seine Ausführungen: „Wir arbeiten kontinuierlich an punktuellen Verbesserungen bezüglich Zugänglichkeit, Bedienbarkeit und Fehlerhandling“, sagte Wenger.

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

Über 100 Bestandskunden, potenzielle Kunden und Geschäftspartner besuchten das Kern Anwender-Forum, das mit einer Ausstellung bereichert wurde, auf der sich insgesamt zehn Partner der Kern Gruppe präsentierten.



DATEN_PARTNER: Mit Kern-Systemen in die Zukunft

Kern 3600 und Kern 2600 erfolgreich in den Workflow integriert

Mit einer Kern 3600 und einer Kern 2600 setzt das Unternehmen „DATEN_PARTNER“ mit Hauptsitz in Erkrath seit diesem Jahr auf Kuvertiersysteme „Made in Switzerland“. Geschäftsführer Axel Both nennt den Auslöser für den Wechsel: „Mit dem langjährigen Geschäftspartner gab es Differenzen, insbesondere der Service und die Verfügbarkeit von Ersatzteilen haben nicht mehr unseren Ansprüchen entsprochen.“ Es folgte eine Marktsondierung nach festgelegten Kriterien, neben der Zuverlässigkeit der Systeme gab es eine klare Präferenz für einen europäischen Partner: Both nennt dies eine der Lehren aus der Corona-Zeit, insbesondere, wenn es um die schnelle Beschaffung von Ersatzteilen geht.

„Wichtig ist mir außerdem der direkte Draht zur Geschäftsführung des Unternehmens“, wie Both betont. Er schätzt die kurzen Wege

zu den Verantwortlichen der Kern-Gruppe. „So baut man schnell Vertrauen auf und kann verbindliche Abstimmungen treffen“. Kriterien wie die Fertigungstiefe, Leistung und ein hochwertiger Maschinenbau waren ebenfalls wichtig. „Das sind alles Faktoren, die mich von Kern überzeugt haben“, so Both.

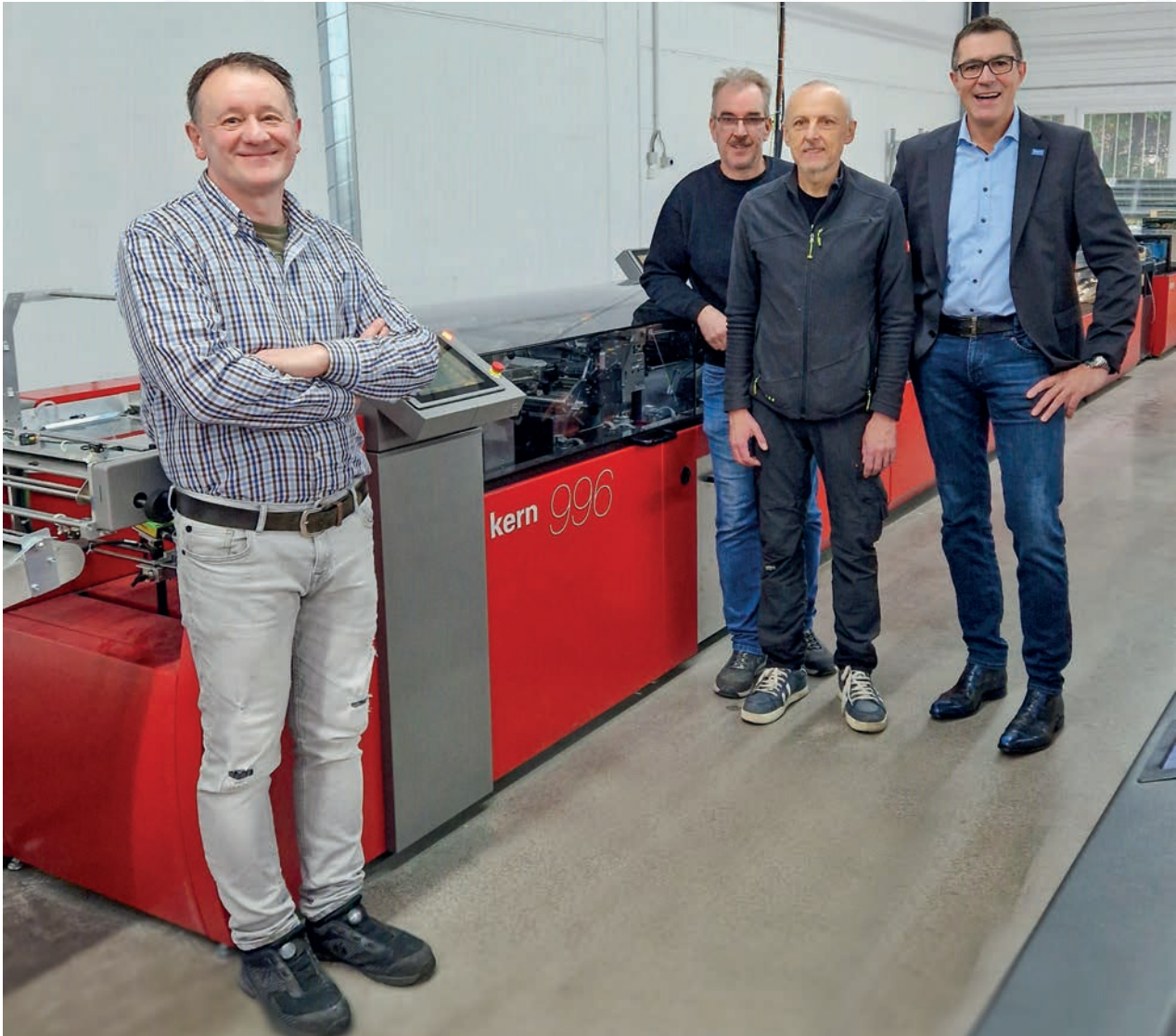
Die größte Herausforderung bei der Umsetzung war die Integration der beiden Systeme in die bestehende Software- und Produktionslandschaft. „Das hat sehr gut funktioniert“, bilanziert Axel Both, der einen Blick in die Zukunft wirft: „Unser Ziel ist, bei allen bestehenden Kuvertiersystemen voll auf Kern zu setzen.“ Dabei spielt der Faktor Service ebenfalls eine große Rolle bei der Entscheidung. „Wir wissen, dass Kern in diesem Segment führend ist“, sagt Both, der sich auf die Zukunft mit Kern freut.

Die Kern 3600 ist das Hochleistungs-Kuvertiersystem für den

Transaktionsmarkt mit sehr hohen Verarbeitungsvolumen. Sie zeichnet sich durch ihre Effizienz und Produktivität, sehr hohe Zuverlässigkeit und einer einfachen intuitiven Bedienung aus. Durch die unterschiedlichen Konfigurationsoptionen ist sie für den Einsatz im Transaktionsmarkt das ideale System. Der modulare Aufbau ermöglicht die Kombination mit den verschiedensten Modulen.

Die Kern 2600 ist einfach, modular und flexibel im Profibereich einsetzbar. Dieses universelle Kuvertiersystem ist für kleine bis mittlere Produktionsvolumen die ideale Anlage und zeichnet sich durch eine hohe Zuverlässigkeit, einfache Bedienung und große Flexibilität aus.

DATEN_PARTNER gehört seit über 40 Jahren zu den führenden Full-Service-Anbietern innovativer Druck- und Informationstechnologie in Deutschland. Die Ver-



Achim Mollenhauer (Schichtleiter), Thorsten Wittpoth (Kern Servicetechniker), Joachim Eirich (Senior Operator), Michael Horch (Kern Gebietsleiter)

netzung von Data-Management, Produktion, postalischer Konsolidierung, analogem und digitalem Versand erfordert immer komplexer werdende Lösungen. Das Unternehmen bietet die komplette Kompetenz in der Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von End-to-End-Lösungen an. Die ganzheitliche End-to-End Betreuung der Kunden entlang der ge-

samten Wertschöpfungskette der physikalischen und digitalen Dokumentenverarbeitung garantiert ein maßgeschneidertes Lösungs-

konzept für alle Transaktionskanäle. Zu den Kunden gehören unter anderem Finanzdienstleister und Medienunternehmen.

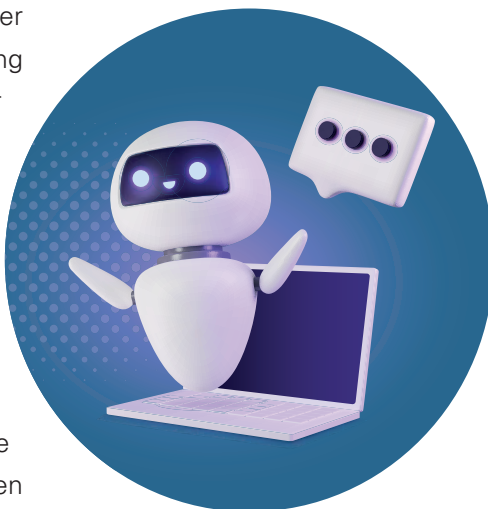
DATEN PARTNER
We love documents.

Service der Zukunft

Neues Jira Service Management Software Tool



Ricardo Posocco Malleiro, Manager Service Deutschland, sprach während des Anwender-Forums über den kernService. 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.



Posocco Malleiro stellte das erfahrene Team vor, das hinter dem Kern-Service steht und flächen-

deckend die hohe Qualität mit schnellen Reaktionszeiten garan-

tiert. Ausführlich blickte er auf den Service der Zukunft, stellte den Remote-Service, Augmented

Reality und 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. Rump veranschaulichte detailliert den Workflow des neuen Systems, das in der Praxis bereits bei 20 Kunden eingesetzt wird und zukünftig umfanglich etabliert werden soll.

Drei Fragen an ...

... Daniel Wenger, Leiter Business Unit kernMail



Daniel Wenger

1 Die Kern Kuvertiersysteme sind besonders gelungen, weil ...

... unser Plattform-Konzept mit einem durchgängig kompatiblen Maschinenkonzept glänzt und außerdem die „kernischen“ Tugenden von Langlebigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit vereint. In Kombination mit unserem „Best in Class“ Service ergibt sich für den Kunden somit ein Rundum-Sorglos-Paket.

2 Was ist aus Sicht des Herstellers die größte Herausforderung bei Kunden?

Sich jeden Tag wieder bewusst zu machen, immer den Gesamtprozess des Kunden zu betrachten, um ihm die individuell für ihn perfekt zugeschnittene Lösung zu bieten.

3 Was sind aus Ihrer Sicht die Stärken des Kern-Service?

Dass wir ein modernes Familienunternehmen in dritter Generation sind, welches dank flachen Hierarchiestufen in der Lage ist, sich schnell an neue Forderungen des Marktes, bzw. unserer Kunden anzupassen.

„Persönlich freue ich mich sehr darauf, im Februar 2025 unsere Kunden an den Hunkeler Innovationdays (24. - 27. Feb. 2025) in Luzern (Schweiz) zu begrüßen und mich mit ihnen auszutauschen,“ schließt Daniel Wenger das Interview ab.



www.innovationdays.com

BC DirectGroup von der Kern 1600 *flex* überzeugt

Erfolgreiche Suche nach einer flexiblen Lösung im Kuvertiergeschäft



Elke Bethge, Guido Bethge (beide Geschäftsleitung), Florian Rose (Projektentwickler), Jens Hartmann (Kern Projektleiter)

„Wir haben uns das System detailliert angesehen und es hat gepasst“, so fasst Florian Rose, Projektentwickler bei der Berliner BC DirectGroup, die Entscheidung für eine Kern 1600 *flex* zusammen. Gesucht wurde nach einer „flexiblen Lösung im Kuvertiergeschäft“, wie Rose das

Anforderungsprofil beschreibt.

Die erste Begegnung mit dem Multiformat-Kuvertiersystem erfolgte bei den Hunkeler Innovatondays 2023, nur wenige Wochen später war die Entscheidung pro Kern schon gefallen. Seit diesem Jahr verrichtet das System zuver-

lässig seinen Dienst. Überzeugt haben die Entscheidungsträger bei der BC DirectGroup neben den technischen Komponenten die „professionelle und auch menschlich passende Beratung“, wie Rose es formuliert. „Die schnelle Umrüstung von C6/5 auf C4, die extreme Laufruhe des gesamten

Systems und die Übersichtlichkeit in den Bedienelementen sowie der Steuerung sind einfach ungeschlagen. Ein weiteres Plus ist die sehr gute direkte Verfügbarkeit der Servicetechniker“, betont Rose und ergänzt: „Man merkt, dass der Service das höchste Gut bei Kern ist. Es wurde all das ermöglicht, was möglich gemacht werden musste. Das ist perfekt gelaufen.“ Detailfragen waren schnell geklärt, individuelle Anpassungen zügig umgesetzt.

Die BC DirectGroup zählt Groß- und Kleinunternehmen aus ver-

schiedenen Branchen zu ihrem Kundenstamm, viele agieren im Bereich der Wohnungswirtschaft oder Kapitalverwaltung. Für die Kunden ist es unabdingbar, dass alle Leistungen unter einem Dach abgewickelt werden, also von der Beratung, über die IT bis zum Drucken und Kuvertieren. Die vielfältigen Dokumente, die im Durchschnitt 1.200 verschiedene Kunden bzw. Einlieferer pro Monat übermitteln, werden in adäquater Zeit bis 17 Uhr am gleichen Tag für den Rollendruck optimiert und für die danach anstehende Kuvertierung zusammengefasst und aufbereitet.

Das Output-Management-System wurde in Eigenentwicklung auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten und stetig weiterentwickelt. Das Kern-Projektmanagement-Team unterstützte vor allem bei der Integration der Datamatrix-Codes auf den zu lesenden Blättern, die auch von anderen Kuvertiermaschinen verarbeitet werden sollten, ohne vor dem Druck die Entscheidung zu treffen, auf welchem Kuvertiersystem die Sendungen kuvertiert werden sollen. Die Bilanz: „Gut, dass wir die Kern gekauft haben, denn sie läuft.“

Über BC DirectGroup

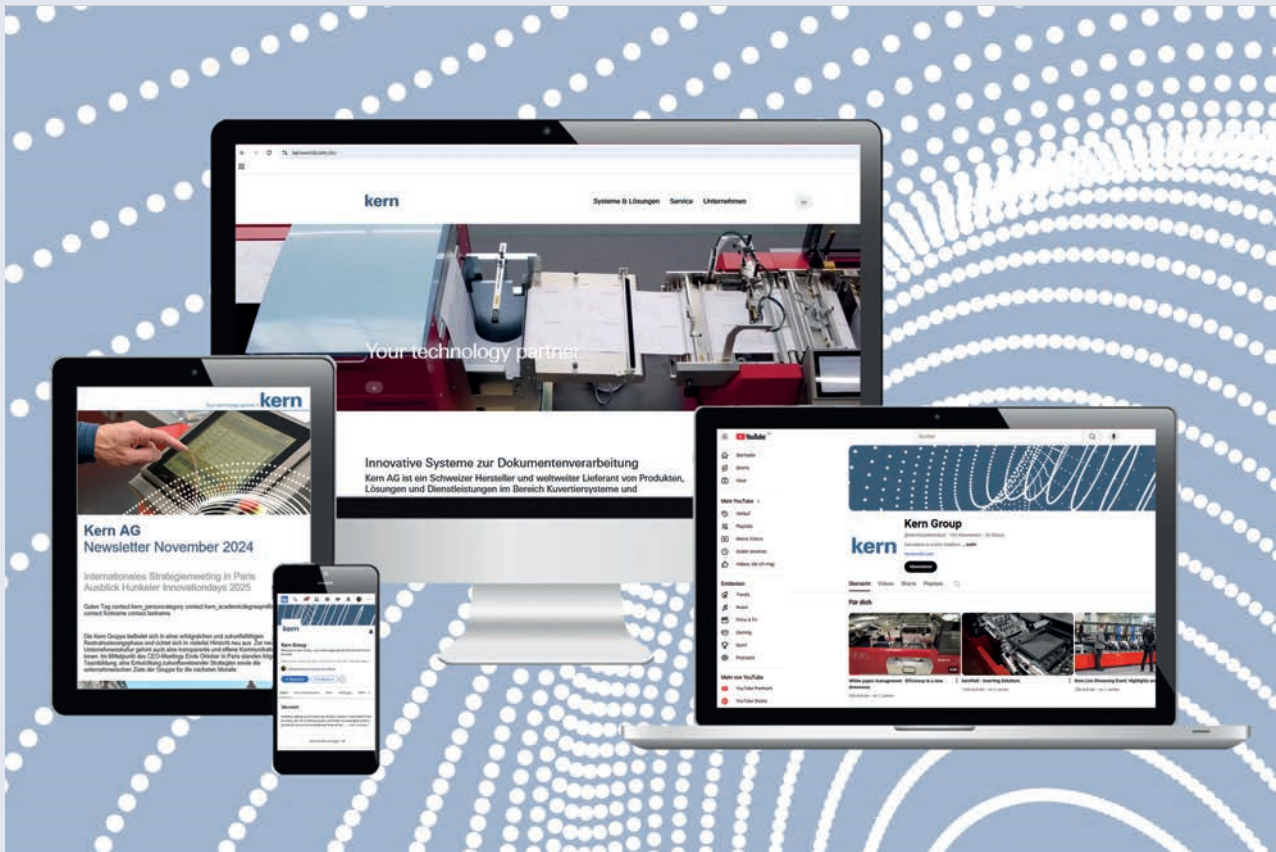
Die BC DirectGroup wurde 2009 von Elke und Guido Bethge als klassischer Dienstleister für DirectMail-Projekte und manuelle Konfektionier-Tätigkeiten gegründet. In den vergangenen zehn Jahren entwickelte sich das Unternehmen zu einem professionellen Dokumenten-Verarbeiter

mit umfangreichen IT- und Projektentwicklungsmöglichkeiten.

Der Transformations-Prozess vom Lettershop zum erfolgreichen Doc Outer steht unter dem Leitmotiv, DirectMail und Transaktionsdruck gleichermaßen anzubieten, da beide Leistungsbereiche

die gleichen Ressourcen teilen.





Bleiben Sie mit uns in Kontakt!

Die neue Kern Website: Frischer, luftiger und ordentlich aufgeräumt

Die Kern Gruppe befindet sich in einer erfolgreichen und zukunfts-fähigen Restrukturierungsphase und richtet sich in vielerlei Hinsicht neu aus. Diese Aufbruchstimmung verbinden wir mit einem kompletten Neuauftritt unserer bisherigen Website.

Das Management der Kern Gruppe sowie die CEOs der Tochtergesellschaften haben gemeinsame

Visionen und Werte erarbeitet. Diese finden sich ebenfalls im Webauftritt wieder. Die Website ist ab sofort freigeschaltet. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Kern Newsletter Jeden Monat jede Menge Infos

Im monatlichen Kern Newsletter erfahren Sie alles über aktuelle Installationen, Auslieferungen, Messen, Anlässe und interne Neuigkeiten. Interesse? Dann einfach hier anmelden!

marketing.switzerland@kernworld.com

Bleiben Sie über Social Media auf dem Laufenden

Immer Up to Date! Was bei der Kern Gruppe gerade läuft erfahren Sie auf unseren Social Media Plattformen LinkedIn, Instagram, X und Youtube. Dort finden Sie interessante Beiträge und Videos zu den Kern Systemen sowie rund um die Kern Gruppe.



Klicken Sie gerne mal rein.

Tochtergesellschaft

Kern GmbH
64625 Bensheim / Deutschland
Telefon +49 6251 582-0
Gebührenfreie Servicenummer:
0800 / 5376000
sales.germany@kernworld.com
kerngmbh.de

Hauptsitz

Kern AG
3510 Konolfingen / Schweiz
Telefon +41 31 790 35 35
info.switzerland@kernworld.com
kernworld.com

weitere Niederlassungen

Belgien: kernnv.be
Frankreich: kernfrance.fr
Niederlande: kernbv.nl
USA / Kanada: kerninc.com