

Übersicht

Kunde

GERO Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft mbH
45881 Gelsenkirchen
Deutschland

63 Arbeitsplätze

Tätigkeit

GERO ist ein Spezialist für nahtlose normal- und starkwandige Stahlrohre

Branche

Stahl- und Röhrenhandel

Herausforderung

Ablösung der alten Warenwirtschaftslösung durch eine zukunftsorientierte Lösung mit Fokus auf Prozessorientierung

Greenax Prozesse

- Supply Chain Management (SCM)
- Business Data Integrator (BDI)
- Multimengen
- Einzelstückverwaltung
- Fixmassabwicklung
- Professional Reporting

Nutzen

- Branchenlösung – funktionale Abdeckung der Branchenforderungen Röhrenhandel im Standard
- Prozessorientierte Branchenlösung ermöglicht eine kostenneutrale Individualisierung
- modernste Technologie, dynamisch anpassbar und vollkommen erneuerungsfähig

IT Infrastruktur

Linux Red Hat 64-bit mit Oracle-DB

GERO
the seamless company

Das Baukastenprinzip

«Geschwindigkeit und Flexibilität bei der Gestaltung der Geschäftsprozesse erfordern mehr denn je die Bereitstellung einer prozessorientierten Software. Diese erlaubt es, über ein Baukastenprinzip neue Anforderungen an die Prozesse zeitnah und ohne aufwendige Entwicklungen umzusetzen.»



Markus Gasser, IT-Consult AG,
IT Verantwortlicher der Hoberg & Driesch Gruppe

Bedeutender Stahlrohrhändler in Europa

GERO ist seit der Gründung 1977 stetig gewachsen und gilt heute als Spezialist für nahtlose normal- und starkwandige Stahlrohre. GERO gehört seit 1997 zur Hoberg & Driesch Gruppe. Mit 16'000 Tonnen ständig verfügbarem Lagervorrat zählt GERO zu den bedeutendsten Stahlrohrhändlern in Europa. Ein lückenloser Service für maximale Kundenzufriedenheit sowie durchgängige Zuverlässigkeit und Fairness in der Zusammenarbeit mit allen Marktpartnern sind der Anspruch von GERO.

Herausforderung

Mehr als die technischen Prozesse wird der Wandel im materialwirtschaftlichen Denken der Verarbeiter die zukünftigen Leistungen des Stahlhandels bestimmen. Die Einführung des elektronischen Geschäftsverkehrs wird die Kommunikation beschleunigen und verbilligen. Der Stahl- und Röhrenhandel muss sich auf immer höhere Anforderungen seiner Kunden mit einer immer besseren Leistung einstellen, wie z.B. Reaktionszeit, Flexibilität, Schnelligkeit, Qualität und Preis. Deshalb verlangen massgeschneiderte Leistungen aus dem Hause GERO nach einer anpassungsfähigen Warenwirtschaft. Genau diesen Herausforderungen muss sich also eine zukünftige Warenwirtschaft stellen.

Zielsetzungen

- Erreichen einer hohen Bestandsgenauigkeit
- Ausbau eines flexiblen Leistungsangebotes
- Kundenorientiertes Handeln durch schnelle Reaktionszeit und hohe Liefertreue
- Massgeschneiderte Prozesse
- Steigerung der Wertschöpfung

Entscheidung

Greenax garantiert GERO eine hohe Bestandsgenauigkeit sowie einen schnellen und einfachen Informationsfluss. Die optimale Übereinstimmung von Funktionalität und Technologie verhilft GERO zu einer kompetenten und flexiblen Drehscheibe zwischen der Stahlproduktion und der verarbeitenden Industrie. Dies wiederum steigert die Wertschöpfung der Produkte von GERO. Genau aus diesen Gründen und der langjährigen Branchenerfahrung im Röhrenhandel, hat sich GERO letztlich für Greenax entschieden.

Flexibel und zuverlässig

Wettbewerbspositionen müssen sich in stetig und schnell ändernden Märkten und Wirtschaftslagen behaupten und jederzeit anpassbar und ausbaubar sein. Die vollständig prozessorientierte Branchenlösung Greenax für den Stahl- und Röhrenhandel ermöglicht GERO eine souveräne Abwicklung des Tagesgeschäfts und erreicht durch eine Vielzahl von Webservices das grösstmögliche Mass an Flexibilität und Zukunftssicherheit.

Zentraler Nutzen

Im Stahl- und Röhrenhandel spielt die Lieferkette zwischen den Herstellern und den Verbrauchern eine immer wichtigere Rolle. Schnelle Reaktionszeiten sind gefragt. Eine effiziente Abwicklung der Prozesse ist unerlässlich. Die flexible Branchenlösung Greenax unterstützt das systematische Waren- und Planungsmanagement. Die Kombination aus einer durchgängigen Geschäftsprozessorientierung und der Bereitstellung eines Branchenreferenzmodells für den Stahl- und Röhrenhandel (Einzelstückverwaltung, Multimengen, Fixmassabwicklung), ist dabei von zentralem Nutzen für GERO.

Geplant

Greenax ist seit Anfang 2009 erfolgreich bei GERO im Einsatz. Zusätzlich zu den bestehenden Modulen und Funktionen erfolgt ein schrittweiser Ausbau des Systems.

«Im Stahlhandel sind schnelle Reaktionszeiten und eine effiziente Abwicklung der Prozesse unerlässlich. Greenax für den Stahl- und Röhrenhandel ist eine zuverlässige und auf die Unternehmensprozesse anpassbare Warenwirtschaft.»



Fazit

Mit Greenax kann langfristig der Ausbau eines wirksamen, kundenorientierten und flexiblen Leistungsangebotes umgesetzt werden.

- Eine hohe Bestandsgenauigkeit wurde erreicht
- Ein rascher Informationsfluss wird gegenüber Kunden gewährleistet
- Schnelligkeit und Liefertreue stehen mit Greenax im Fokus
- Das zukunftsweisende Konzept und System von Greenax ist bei der Umsetzung massgeschneiderter Prozesse behilflich und sichert ein Mehr an Leistung für die Kunden

www.greenax.com