

Entgegen der aktuellen Krise und dem damit verbundenen Rückgang der Nachfrage rechnet der Stahlhandel langfristig mit einer deutlichen Belebung des Marktes. Schätzungen prognostizieren eine Verdoppelung des globalen Stahlverbrauchs bis 2020. Sinkende Margen im Handelsgeschäft verdeutlichen den Einfluss der Globalisierung sowie die Notwendigkeit einer Neupositionierung im Markt. Hierbei sind insbesondere Klein- und Mittelständler aufgefor-

Prozesse im Stahl- und Röhrenhandel im Griff

Aktueller Nachfragerückgang, langfristig steigende Handelsvolumen, sinkende Margen, enorme Produktvielfalt, Globalisierung, strengere gesetzliche Anforderungen sowie bestens informierte und anspruchsvolle Kunden. Diese Trends zwingen Unternehmen im Stahl- und Röhrenhandel zu nachhaltiger Differenzierung im Markt. Vielfältige Möglichkeiten zur Umsetzung geeigneter Maßnahmen bietet eine moderne Business Software. Dieser Beitrag illustriert Trends und vertieft resultierende Anforderungen der Branche am Beispiel der Einführung der prozessorientierten Lösung Greenax der Bison Schweiz AG/Sursee bei der Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft mbH (Gero).

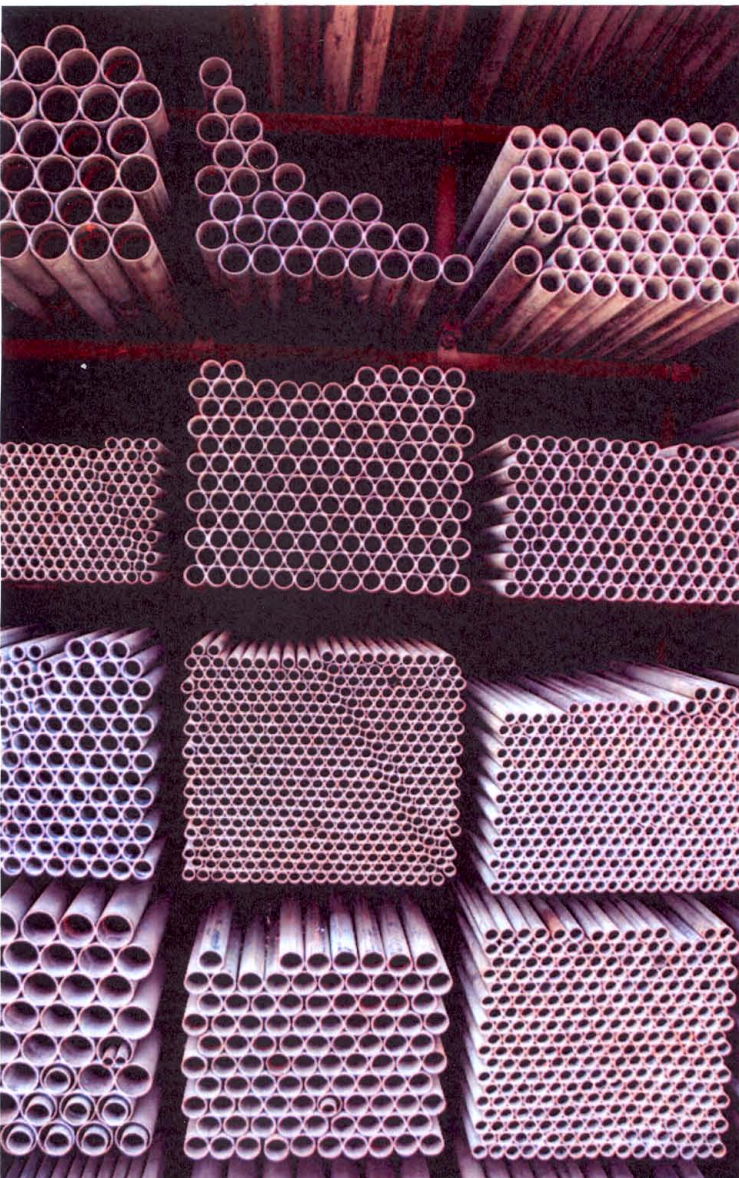
dert, sich für eine oder mehrere strategische

Maßnahmen und deren Umsetzung mit Business Software zu entscheiden.

Trends und Maßnahmen

Auf der Beschaffungsseite können Unternehmen den sinkenden Margen durch hohe Einkaufsmengen (Scale of Economy) und folglich niedrigeren Einkaufspreisen entgegenwirken. Eine mögliche Maßnahme hierfür sind Einkaufspools. Diese setzen hohe Interaktion und folglich Integration der Informationssysteme beteiligter Partner voraus. Zeitgemäße Lösungen wie Greenax eröffnen durch moderne Technologie (Java EE) ideale Möglichkeiten, Partner und Lieferanten einzubinden oder Kunden direkten Zugriff auf eigene Lagerbestände zu gewähren. Der Business Data Integrator (BDI) integriert hierfür externe Systeme mit zukunftsorientierter Technologie des Internets (XML). Diese Integration ist auch die Voraussetzung für effiziente Lieferketten. Beispiele sind die direkte Lieferung vom Hersteller zum Kunden

(Streckengeschäft), kundeneigenes Lager (Kon-signation) sowie automatische Beschaffung oder Tourenplanung anhand vordefinierter Regeln. Diese Maßnahmen erhöhen die Lieferbereitschaft bei gleichzeitig verringerten Lagerbeständen. Als Kundenvorteile ergeben sich daraus reduzierte Kapitalkosten und geringer Verwaltungsaufwand. Ähnliche Effekte entstehen bei der vollständigen Integration der oft zahlreichen internen Systeme (Heterogene IT-Landschaft). Neben einfacher Einbindung über den BDI deckt Greenax alle Bereiche vom Einkauf über Vertrieb, Lager, CRM, BI bis hin zu den Finanzen ab. Dadurch sind beispielsweise alle im Lager verfügbaren Positionen im Hinblick auf die Anforderungen im Verkauf oder Einkauf sofort abrufbar. Kunden erhalten kompetente und schnelle Auskunft zu Konditionen, Preisen, Lieferzeiten oder Ausführungen gewünschter Positionen. Sollte eine Position aktuell nicht verfügbar sein, so schlägt das System Alternativprodukte vor. Ein weiteres



Beispiel ist die Disposition, die Bestellungen aufgrund historischer Verbrauchswerte (stochastisch) und/oder Planungswerte (deterministisch) auslöst. Einzelne oder mehrere solche Massnahmen sind im Handel oft bereits entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Kundenreferenz Gero

Synchrone Informations- und Materialflüsse sind auch Grundlage weitgehend automatisierter Prozesse. Branchenspezifische Anforderungen im Kundenprojekt verdeutlicht das Referenzprojekt der Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft mbH (Gero). Kunden verlangen einen individuellen Zuschnitt von Stangenmaterial nach vorgegebenen Längen. Das vom Kunden vorgegebene Fixmass im Vertrieb wird an zentraler Stelle auf dem Produkt erfasst. Auf diese Information greifen anschließend automatisch der Produktionsauftrag (Zuschnitt), der Prozess zur Verwertung oder Einlagerung der Restmenge, der Bestellvorgang für neues Material und die automatische Tourenplanung zu. Bearbeitungsstatus und Verbleib des Restmaterials sind jederzeit im System auf Knopfdruck ersichtlich. Solche automatischen Abläufe und die Rückverfolgbarkeit ersetzen oft kostenintensive manuelle Tätigkeiten wie Erstellung von Aufträgen, Inventarlisten, separate Verwaltung von Restmengen, Zuweisung der Position zu einer Tour und so weiter. Ähnliche Auswirkungen hat die Verwaltung

unterschiedlicher Dimensionen (Gewicht, Länge oder Volumen) der Produkte. Greenax berechnet automatisch die in einzelnen Prozessen jeweils gewünschte Dimension in kg, m oder m³. Das erspart eine umständlich manuelle Umrechnung in den jeweiligen Arbeitsschritten. Weitere Beispiele mit identischem Wirkprinzip sind Zu- und Abschläge (Legierung, Attest, Zuschnitt) pro Verkaufs- oder Einkaufsposition oder die Hinterlegung von Zeugnissen pro Position in beliebigen Dateiformaten. Diese praktischen Helfer entsprechen „Best Practice“ und sichern neben Kostensenkungen und Umsatzsteigerungen eine schnelle und effiziente Implementierung der Lösung.

Zusammenfassung

Der Stahlhandel steht vor vielfältigen Herausforderungen und zwingt insbesondere kleinere und mittlere Handelsbetriebe zu einer neuen Positionierung im Markt. Die Möglichkeiten hierfür umfassen Maßnahmen wie Einkaufspools, Steigerung inner- und ausserbetrieblicher Effizienz, Abbildung und Automation branchenspezifischer Prozesse, Konzentration auf lokale Märkte und Nischen sowie erweitertes Portfolio an Dienstleistungen gegenüber Kunden. Klassische Handelsunternehmen entwickeln sich so von reinen Materiallieferanten hin zu effizienten und spezialisierten Lösungsanbietern rund um das Thema Stahl. Die Schlüsseltechnologie zu der nachhaltigen Diffe-

renzierung im Markt bietet eine moderne Business Software wie Greenax. Die Lösung besticht, laut Anbieter, mit modernster Technologie (Java EE), vorkonfigurierten branchenspezifischen Prozessen, flexiblen Benutzeroberflächen sowie einfacher Integration externer und interner Systeme. Durch die Kombination von Business-Kompetenz und innovativer Technologie ist das System stets aktuell - betriebswirtschaftlich, technologisch und ergonomisch.

Kurzprofil Bison Schweiz AG

Bison gehört zu den führenden Schweizer IT-Unternehmen. Die Gruppe unter der Leitung von Geschäftsführer Rudolf Fehlmann beschäftigt aktuell rund 340 Mitarbeitende und erzielte 2008 einen Umsatz von rund 60 Mio CHF. Bison mit Hauptsitz im schweizerischen Sursee hat weitere Standorte in Sempach Station und Puidoux in der Schweiz und in Kaarst (Deutschland). Bison trägt mit einer Markterfahrung von über 25 Jahren zuverlässig und sicher zum Erfolg der Kunden bei. Jeder Kunde wird umfassend betreut und langfristig begleitet. Ein technologisch führendes Angebot, gegenseitiges Vertrauen und der Schutz der IT-Investitionen des Kunden stehen dabei im Vordergrund.