



## Software und der Strukturwandel in der Stahldistribution

# Wichtiges Werkzeug

In der Stahldistribution ist seit Jahren ein Strukturwandel offensichtlich: Von den Händlern wird heute erwartet, dass sie als „flexible Drehscheibe“ zwischen der Stahlproduktion und der verarbeitenden Industrie agieren. Die Automatisierung klassischer Handelsprozesse bietet in Kombination mit branchenspezifischen Funktionalitäten und flexiblen Geschäftsmodellen in diesem Zusammenhang umfangreiche Möglichkeiten der unternehmerischen Differenzierung. Ein wichtiges Werkzeug zur Umsetzung entsprechender Maßnahmen ist eine prozessorientierte Business Software. Praxisbeispiele aus der Einführung von Greenax von Bison bei Gero verdeutlichen dies.

Eine prozessorientierte Business Software trägt nach Einschätzung der Bison Schweiz AG entscheidend zu einer Neupositionierung von Unternehmen im Stahlhandel bei – so auch bei der zur Hoberg & Driesch-Gruppe zählenden Gelsenkirchener Rohrhandelsgesellschaft mbH (GERO). Der eidgenössische Softwareanbieter ist sich in seiner nachfolgenden Botschaft sicher: Neben umfangreicher Branchenfunktionalität überzeugen zeitgemäße Lösungen durch Eigenschaften wie Benutzerfreundlichkeit, Prozessorientierung, Flexibilität, Integration, Webfähigkeit, Releasefähigkeit und Skalierbarkeit. Diese Funktionalitäten sind das Ergebnis modernster Softwareentwicklung und gleichzeitig die Basis der Automation sowie von flexiblen Geschäftsmodellen.

### Automatisierung von Handelsprozessen

Automatisierung hat das Ziel der Ablösung manueller Routinetätigkeiten durch automatische Prozessabläufe und somit der Steigerung betrieblicher Effizienz:

- Basisdaten von Kunden, Produkten, Lieferanten etc. werden zentral erfasst und automatisch in Prozessen von Einkauf, Vertrieb, Lager etc. übernommen. Der durchgängige Informationsfluss spart manuelle Bearbeitungszeit, erhöht die Datenqualität und verkürzt die Lieferzeiten.
- Der direkte Zugriff auf den aktuellen Lagerbestand aller Produkte ermöglicht zielsichere Aussagen zu Verfügbarkeit, Lieferfristen oder Produkteigenschaften.
- Eine zusätzliche Möglichkeit bietet die werksübergreifende Dispo-

sitionslogistik als Lösung des Zielkonflikts maximaler Lieferbereitschaft bei minimaler Kapitalbindung über Bereiche, Standorte und Firmen.

- Die automatische Tourenplanung stellt anhand der Kriterien Lieferdatum, Liefermenge, Postleitzahl und maximales Ladegewicht die optimalen Touren für Spediteure zusammen. Neben geringerem manuellem Aufwand ergeben sich niedrigere Kosten in der Logistik.
- Individuelle Berichte zu Umsatz, Aufträgen, Produkten, Kunden oder Lieferanten liefern auf Knopfdruck die Grundlagen für zielsichere unternehmerische Entscheidungen.
- Die automatische Übertragung von Geschäftsdaten gemäß „Intrastat“ und „Extrastat“ an das Statistische Bundesamt erfüllt die gesetzlichen

Anforderungen bei hoher Datenqualität.

**Branchenspezifische Funktionalitäten**

Praktische Helfer bei der Implementierung von Business Software sind nachfolgend aufgeführte Beispiele branchenspezifischer „Best Practice“.

- Einzelteile und Restmengen: Stahlrohre werden oft in Bündeln oder als Einzelteile in Handelslängen angeliefert – mit entsprechenden Längentoleranzen. Durch Zuschnitt auf Kundenwunsch entstehen zusätzliche Einzellängen und Reste. Zentrales Anliegen von Gero ist deshalb die vollständige Erfassung unterschiedlicher Längen und Reste ansonsten identischer Rohre. Diese Abwicklung basiert auf der Erweiterung des Datenmodells für Produkte. Da Prozesse in Verkauf, Einkauf, Lager oder Produktion darauf zugreifen, können alle Mitarbeiter die Bestände jederzeit einsehen und erfassen. Diese effiziente Behandlung der Reste senkt zudem die Verluste durch Zuschnitt. Bleiben bei einem Auftrag Reste übrig, werden die Kosten auf die entsprechenden Aufträge umgelegt.
- Mehrstufiger Wareneingang: Eingehende Ware wird zunächst provisorisch auf ein Zwischenlager gebucht. Erst nach erfolgreicher Prüfung hinsichtlich definierter Angaben des Einkaufs wie Produkt, Menge, Termine oder Werkzeugeigenschaften erfolgen die Buchung an das definitive Lager sowie die Freigabe der Lieferantenrechnung. Dieses gestufte Vorgehen mit unterschiedlichen Benutzerrechten erhöht die Qualität.
- Multimengen: Unterschiedliche Mengenangaben zu Stahlrohren in Einkauf, Lager und Verkauf basieren grundsätzlich auf den Einheiten Stück, Länge oder Gewicht. Greenax rechnet die jeweils führenden Mengenangaben in allen Prozessen automatisch um und ersetzt so manuelle Vorgänge.

- Preisfindung: Ein- und Verkaufspreise sind oft von zahlreichen Faktoren abhängig. Greenax berücksichtigt über frei definierbare Regelwerke z.B. Mengenrabatte/Gesamtpreise – einzeln oder assoziiert – sowie Zuschläge für Bearbeitungen (wie Schneiden, Entgraten etc.) sowie deren komplexe Wechselwirkungen. Im Ergebnis ersetzt die automatische Preisfindung eine aufwändige manuelle Preisberechnung.
- Rückverfolgbarkeit und Zeugnisverwaltung: Bei Nachfragen oder denkbaren Reklamationen müssen Stahlhändler schnell Informationen zum Ursprung betroffener Produkte liefern. Durch die integrierte Zeugnisverwaltung in Greenax ist es möglich, Zeugnisse chargenbezogen per Drag & Drop zuzuordnen. Die Software liest Zeugnisse bereits bei der Anlieferung ein und ordnet sie der betreffenden Charge zu. Verlässt die Ware beim Verkauf das Lager, werden die verknüpften Zeugnisse automatisch mit Lieferschein oder Rechnung ausgedruckt – manuelle Eingaben entfallen. Fehlende Papiere oder Verwechslungen sind dadurch ausgeschlossen. Das Ergebnis ist eine Reduzierung der Fehlerquote und eine Erhöhung der Effektivität.

**Flexible Geschäftsmodelle**

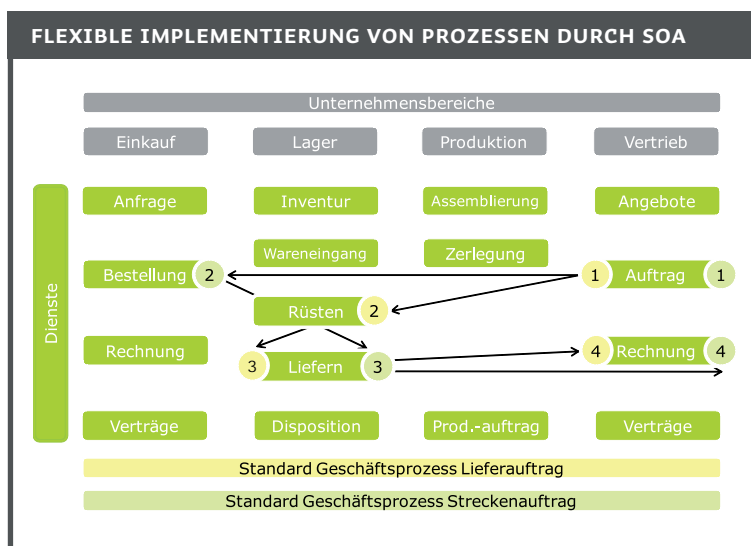
Gero hat den Anspruch, sich im Markt durch lückenlosen Service zu differenzieren und bietet deshalb beispielsweise für das gesamte Stahlrohrsortiment spezielle Anarbeitungen mit Zusatzabnahmen und entsprechenden Zertifikaten.

Ein weiteres Beispiel für hohe Flexibilität ist der optimale Umgang mit telefonischen Bestellungen. So erhalten Kunden während des Gesprächs umfangreiche Informationen zu Verfügbarkeit, Produkteigenschaften etc. Die Basisdaten des Auftrages werden sofort angelegt und anschließend als Normal-, Strecken- oder Kommissionsauftrag weitergeführt.

Greenax gestaltet nämlich zudem unterschiedliche Vorgangsarten:

- Streckenauftrag bedeutet die direkte Lieferung bestellter Waren vom Hersteller an den Kunden.
- Kommission meint Zukauf, Lieferung oder Zwischenlagerung anhand eines Kundenauftrages.
- Konsignation ist die Lagerung und Entnahme der Waren direkt im Kundenlager.

Die Software bildet solche Varianten von Standardprozessen durch logische Verknüpfung geschäftlicher Dienste wie Anfrage, Bestellung, Auftrag oder Lieferung ab. Die lose Kopp-



- lung dieser Dienste entspricht dem Paradigma der Service-Orientierten Architektur (SOA) und eröffnet die Möglichkeit einer einfachen Veränderung von Prozessen ohne Programmieraufwand (vgl. Abb. 2). Vorteile solcher flexiblen Prozesse sind ein reduzierter Lagerbestand und weniger operativer Aufwand.

**Anforderungen an die Software**

Die bisher erläuterten Zusammenhänge basieren auf den folgenden Eigenschaften moderner Business Software (vgl. Abb. 3):

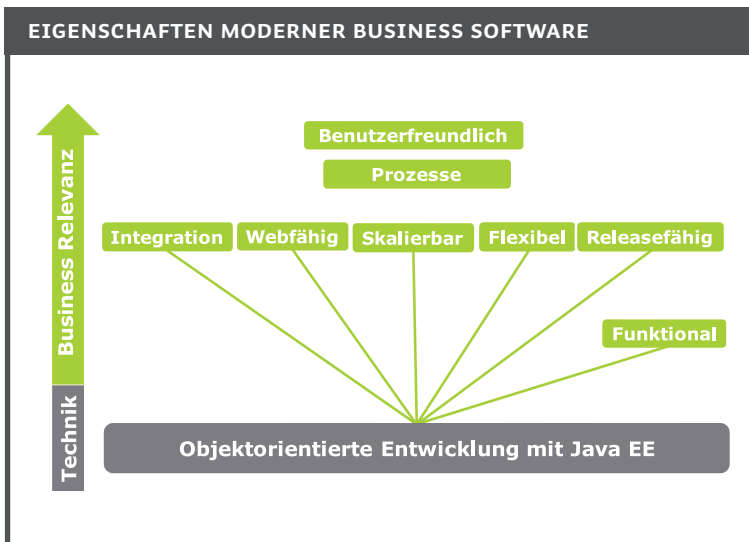
- Benutzerfreundlichkeit: Geschäfts-

orientierte Navigation, freie Gestaltung der Benutzeroberflächen oder funktionale Vorkonfiguration sind das Ergebnis moderner Technologie – wie im Fall Java Enterprise Edition (Java EE). Anhand der Spezifikation zur Abbildung branchenspezifischer Funktionalitäten bildet Greenax Prozesse realitätsnah ab und ermöglicht so eine intuitive Navigation.

- Prozessorientierung: Vorkonfigurierte Standardprozesse und deren spezifische Anpassung ohne umständliches Programmieren sichern eine effiziente Implemen-

tionierung bei höchster Flexibilität.

- Integrationsfähigkeit: Eine effektive Integration externer Daten, Prozesse und Systeme – unabhängig von Hardware, Betriebssystem oder Programmiersprache – ermöglicht automatische Prozesse über die Unternehmensgrenze hinweg. Der Schlüssel zu diesem Erfolg ist eine Internettechnologie, die heterogene Systeme über Web Services miteinander koppelt.
- Webfähigkeit: Die Technologie des Internets hat die Geschäftswelt verändert. Moderne Lösungen müssen deshalb im Kern webfähig sein. Mobile Außendienstmitarbeiter sowie Kunden und Lieferanten informieren sich über das Internet zu Produkten oder Lagerbeständen.
- Releasefähigkeit: Diese Eigenschaft meint die kontinuierliche Erneuerung über Software-Updates bei vollständigem Erhalt kundenspezifischer Einstellungen. Eine solche Releasefähigkeit trägt zu einem hohen Lebenszyklus und niedrigen operativen Kosten bei. Die Umsetzung gelingt ausschließlich auf der Basis modernster Ansätze wie Java EE und XML. Deshalb erfüllen bisher nur sehr wenige Softwarehersteller dieses Kriterium.



Abbildungen: Bison

**DIE PARTNER**

**Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft**

Die Gelsenkirchener Rohrhandels-gesellschaft mbH (GERO) gehört seit 1997 zur Hoberg & Driesch-Gruppe. Mit 16.000 Tonnen ständig verfügbarem Lagervorrat zählt sich das Unternehmen zu den bedeutendsten Stahlrohrhändlern in Europa. Die Hoberg & Driesch GmbH & Co. KG sieht sich als eines der führenden privaten Großhandelshäuser in Europa für Stahlrohre. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in Düsseldorf.

**Bison Schweiz**

Die Bison Schweiz AG (Bison) zählt sich zu den führenden Schweizer IT-Unternehmen. Die Gruppe unter der Leitung von CEO Rudolf Fehlmann beschäftigt aktuell rund 340 Mitarbeiter und erzielte im 2008 einen Umsatz von ca. 60 Mio. CHF. Bison hat seinen Hauptsitz in Sursee (CH) sowie weitere Standorte in Sempach Station (CH), Puidoux (CH) und Kaarst (Deutschland). Das Unternehmen verfügt über eine Markterfahrung von 25 Jahren. Der Anspruch: Jeder Kunde wird umfassend betreut und langfristig begleitet. Ein technologisch führendes Angebot, gegenseitiges Vertrauen und der Schutz der IT-Investitionen des Kunden sollen dabei im Vordergrund stehen.

**Fazit: Zufriedener Kunde**

Das Fazit der geschilderten Erfahrungen und Überlegungen formuliert Markus Gasser, IT-Consult AG Mannheim und Gesamt IT-Verantwortlicher der Hoberg & Driesch-Gruppe, wie folgt:

„Schnelle Reaktionszeiten und eine effektive Abwicklung der Prozesse sind im Stahlhandel unerlässlich. 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.“

A close-up photograph of a hand in a dark suit sleeve holding a long, thin steel rod. The hand is positioned as if about to place the rod on a miniature construction site. The site includes a green toy truck with 'RNSC TRANS' on its side, a red toy forklift, and various other miniature construction elements like a crane and containers. The background is a blurred outdoor setting.

# Die Business Software, mit der Sie Ihre Stahlhandelsprozesse im Griff haben.

Die prozessorientierte Business Software Greenax macht mittelständische Stahlhandelsunternehmen zu agilen Partnern in ihrem Wertschöpfungsnetz. **Schritte zum Erfolg - [www.greenax.com](http://www.greenax.com)**

[www.greenax.com](http://www.greenax.com)



powered by **BISON SOLUTION**