

PROFiLE

Ausgabe 01/2018

Individuelle Servicekonzepte im Stahlhandel

Die Ansprüche der Konsumenten steigen und die Industrie sucht nach Möglichkeiten, Kosten zu reduzieren und kürzere Produktionszyklen zu schaffen. Um unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten, der über die termingerechte Lieferung von Stahl hinausgeht, entwickeln wir uns immer mehr zum strategischen Partner weiter. Für metallverarbeitende Unternehmen bestehen die Vorteile der Zusammenarbeit mit einem Systemdienstleister wie Günther + Schramm in der Optimierung der eigenen Logistikprozesse und einer Kostensenkung durch die höhere Produktivität des Dienstleisters.



Ein weiteres wichtiges Argument ist die Fokussierung auf die Kernkompetenzen. „Die besten Erfahrungen machen wir mit individuell zugeschnittenen Servicekonzepten“, erklärt Bernd Seibold, Geschäftsführer von Günther + Schramm. „Bei der Auswahl eines Anbieters sollten Unternehmen darauf achten, dass das Dienstleistungskonzept die Prozesse bestmöglich unterstützt.“

Klassischer Stahlhandel weiterhin beliebt

Das Konzept des klassischen Stahlhandels orientiert sich am bewährten Muster Anfrage, Angebot, Bestellung, Lieferung und Fakturierung. Die Kommunikation erfolgt über ebenfalls altbekannte Kanäle wie Telefon, E-Mail oder Fax. Bei der Anbieterauswahl empfiehlt es sich, darauf zu achten, dass der Händler eine ausreichend große Auswahl an Werkstoffen bereithält. Geeignet ist dieses Modell für Unternehmen, die nur gelegentlich Stahlprodukte bestellen.

Classic goes digital

Für Unternehmen, die viele Materialien zukaufen, bei denen ein komplettes Outsourcing des Materiallagers aber nicht infrage kommt, bieten Systemdienstleister individuelle Alternativen: Die klassische Form des Stahlhandels lässt sich beispielsweise digital erweitern. Unkompliziert geht das etwa mittels elektronischer Übermittlung von Angeboten, Lieferpapieren sowie Rechnungen via EDI (Electronic Data Interchange). Eine weitere neue Lösung ist die Nutzung von Onlineportalen. Diese sind noch nicht so weit verbreitet, bieten aber weitaus mehr Funktionen als vergleichbare Angebote aus dem Konsumgütermarkt. Webshops dienen zudem gleichzeitig als Informationsplattform und automatisieren zahlreiche Prozesse wie bislang papiergebundene Bestellvorgänge. Einen hohen Mehrwert bringt auch die Anbindung an das kundeneigene Warenwirtschaftssystem.

Mit Lohnfertigung Auftragsspitzen abfangen

Ein weiteres Modell der Zusammenarbeit besteht in der Vergabe einfacher Lohnfertigungsarbeiten. Die Möglichkeiten reichen von der einfachen Halbzeugvorbereitung über Sägearbeiten bis hin zur Lieferung einbaufertiger Baugruppen. Besonders geeignet ist diese Form der Zusammenarbeit für Unternehmen, die oft Auftragsspitzen zu verzeichnen haben, diese mit ihrem eigenen Personal aber nur schwer auffangen können. Das Outsourcing von Anarbeitungsleistungen schafft Platz. Frei werdende Flächen können für wertschöpfende Arbeiten genutzt werden. Zusätzliche Investitionen in Maschinen entfallen.



Outsourcing spart Kosten und Lagerfläche

Das Outsourcing der Material- und Prozesslogistik bringt Handel und metallverarbeitende Betriebe eng zusammen. Der Dienstleister arbeitet als externes Lager für seine Kunden. Er realisiert bei Bedarf die Beschaffungslogistik und liefert die konfektionierte Ware just in time in die Fertigung. Kunden profitieren nicht nur von mehr Flexibilität, sondern sparen auch Kosten ein, denn: Lagerfläche, Mitarbeiter, Lager- und Sägetechnik, Hilfsmittel und

innerbetriebliche Logistik stellt und koordiniert der Dienstleister. Ein weiterer finanzieller Vorteil sind reduzierte Lagerbestände und damit eine geringere Kapitalbindung. Geeignet sind Outsourcing-Konzepte für fast jedes Unternehmen, vorausgesetzt, der Partner stimmt seine Angebote mit passendem Leistungsumfang individuell auf den Kunden ab.

EDI beschleunigt Prozesse in Vertrieb und Einkauf

Trotz überzeugender Vorteile erfolgt der Einsatz von Electronic Data Interchange (EDI) im Stahleinkauf immer noch recht zögerlich. Laut unserer letzten Kundenumfrage setzen nur 23 Prozent der Befragten auf den elektronischen Datenaustausch. Dabei profitiert vor allem der Einkauf bei der papierlosen Auftragsabwicklung per EDI von schnellen und zuverlässigen Abläufen.

Die genaue Festlegung und Zuordnung der Produkte sowie eine einheitliche Informationssprache erhöhen die Sicherheit im Bestellvorgang enorm. Die optimierte Abwicklung sorgt für eine Entlastung des Personals, steigert die Effizienz und minimiert die Prozesskosten. Wir von Günther + Schramm bieten die elektronische Übermittlung von Daten bereits seit den 1990er Jahren an. Knapp 50.000 Positionen im Jahr wickeln wir über das System elektronisch ab. „Das ist schon eine beachtliche Menge, aber es könnten noch mehr Kunden von den Vorteilen durch EDI

profitieren“, erklärt Jörg Mayer, Leiter Material- und Prozesslogistik bei Günther + Schramm. „Während die Prozessabwicklung via EDI bereits fester Bestandteil der vertrieblichen Abläufe in vielen Unternehmen ist, sehen wir vor allem auch für den Einkauf noch ein großes Potenzial.“ Der elektronische Datenaustausch führt zu einer deutlichen Standardisierung und Verbesserung von Geschäftsprozessen. Anstatt manuell Bestellungen zu erfassen, per Fax oder E-Mail zu versenden, Auftragsbestätigungen zu kontrollieren und zu archivieren sowie Wareneingänge und Rechnungen zu buchen, läuft der Prozess mit EDI wesentlich schneller und sicherer ab. Mit dem Auftrag des Kunden werden zeitgleich die Bestellinformationen im ERP-System erfasst und der Lieferant wird informiert. „Unser EDI-System unterstützt alle gängigen Nachrichtenformate und Übertragungsstrukturen“, so Jörg Mayer. Durch den Abgleich von Stammdaten, eine eindeutige Zuordnung von Artikeln und automatische Abläufe sind Datenfehler nahezu ausgeschlossen.

News +++ News +++ News

+++ Neues Lagerprogramm Aluminium +++ Um unseren Kunden die bestmöglichen Materialien zu bieten, erweitern und optimieren wir kontinuierlich unser Lagersortiment. Alle Neuerungen sowie unser bestehendes Produktportfolio aus dem Materialbereich Aluminium haben wir in unserem neu gestalteten Lagerprogramm komplett und übersichtlich abgebildet. Unter www.gs-stahl.de/index.php/produkte/aluminium steht das neue Programm zum Download bereit. **+++ Günni startet durch +++** Seit Anfang des Jahres haben wir einen neuen Mitarbeiter im Team: Unser Ausbildungsbotschafter und Maskottchen „Günni“ unterstützt uns tatkräftig dabei, unseren Nachwuchskräften die Stahlbranche näherzubringen. Der „Erklärbar“ soll künftig Sprachrohr und Identifikationsfigur für unser Unternehmen und unsere Mitarbeiter sein.



Sie interessieren sich für unsere Produkte und Dienstleistungen oder haben Fragen? Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Günther + Schramm GmbH

Heidenheimer Str. 65
73447 Oberkochen

Telefon: +49 (0) 7364 24-0
Telefax: +49 (0) 7364 24-130

info@gs-stahl.de
www.gs-stahl.de