



Die 5 wichtigsten Gründe

Standardmäßige ERP-Lösungen
sind für Metall-Servicecenter
nicht geeignet

Inhaltsverzeichnis

4. **Gründe #1:** Handelsübliche ERP-Lösungen werden nicht nativ für den Metallhandel -und Verarbeitung entwickelt
6. **Gründe #2:** Handelsübliche ERP-System verwenden die falschen Maßeinheiten
7. **Gründe #3:** Handelsübliche ERP-Systeme bieten keine dynamische Dimensionierung an
9. **Gründe #4:** Handelsübliche ERP-Systeme verwenden Teilenummern zur Identifizierung von Material
11. **Gründe #5:** Handelsübliche ERP-Systeme sind nicht schnell genug bei der Verarbeitung

ÜBERSICHT

METALL-SERVICECENTER REAGIEREN AUF WETTBEWERB

Besonders in den Sektoren Metallhandel -und Verarbeitung können sich neue Wettbewerber leicht etablieren. Ein problemloser Zugang zu Verarbeitungsmaschinen erlaubt es ihnen, ihre Produktion sehr schnell hochzufahren. Wenn sie dazu noch externe Verarbeiter dazu nutzen, ihr eigenes Angebot zu erweitern, sind sie in der Lage, sich als Komplettanbieter zu präsentieren und so ihren weniger findigen Rivalen Marktanteile abzunehmen.

Als Antwort auf diese Entwicklung, haben Kunden heutzutage immer höhere Erwartungen an Kundendienst, wobei sie gleichzeitig auf niedrige Preise setzen. Damit werden Metall-Servicecenter dazu gezwungen, ihr Angebot durch eine ständig wachsende Wertschöpfung zu erweitern. Denn der Kunde kann problemlos zu einem Wettbewerber wechseln, wenn der aktuelle Lieferant seine Erwartungen nicht erfüllt.

Im Angesicht solcher Zwänge brauchen Metallhandel -und Verarbeitung Lösungen, die speziell für ihre Arbeitsweise entwickelt werden. Viele Metall-Servicecenter installieren handelsübliche ERP-Lösungen und versuchen anschließend, diese so anzupassen, dass sie ihre sehr speziellen Geschäftsprozesse abbilden. Zusätzlich sollen diese Lösungen auch so weit wie möglich in die vorhandene IT-Architektur integriert werden können.

Ein solches Vorgehen sieht auf den ersten Blick absolut logisch aus – leider funktioniert es in der Praxis nicht so gut. Warum nicht? Dafür gibt es fünf Gründe.

Wettbewerb ist das neue Normal für Unternehmen im Bereich Grunderzeugnisherstellung und -Vertrieb. Je mehr unsere Welt dank dem Internet schrumpft, desto leichter können neue Marktteilhaber mit ihren Kampfpreisen potenzielle Kunden erreichen.

GRUND # 1: GHADELSÜBLICHE ERP-LÖSUNGEN WERDEN NICHT NATIV FÜR DEN METALLHANDEL - UND VERARBEITUNG ENTWICKELT.

Haben Sie schon mal jemandem gesagt, dass Sie in der Metallindustrie arbeiten? Wenn ja, bekamen Sie vermutlich die Rückfrage „Was heißt das?“ oder „Mit welchem Metall?“. Selbstverständlich gibt es nicht nur die eine „Metallindustrie“ – und genau das ist der Grund dafür, dass es unmöglich eine Universallösung für alle Unternehmen in diesem Sektor geben kann.

Typische Situation: Betrachten wir die höchst unterschiedlichen Bedürfnisse eines Metall-Servicecenters, im Gegensatz zu denen eines Stahlwerks oder eines Metallherstellers. Im Gegensatz zu einem Stahlwerk, muss ein Metall-Servicecenter:

- **Extrem kurze Vorlaufzeiten einhalten.** Wenn Ihr Unternehmen typisch ist, dann sind Aufträge für sofortige oder Übernachtbearbeitung ziemlich normal.
- **Tagtäglich große Mengen von Einzelaufträgen bearbeiten.** Im Lauf eines Arbeitstags müssen Sie eine Vielfalt von Auftragsarten und Mischungen abarbeiten und vielleicht sogar mehrere Kundenaufträge in einem Verarbeitungsauftrag kombinieren.
- **Seine Preisstrategie immer wieder ändern.** Sie richten sich vielleicht nach Marktpreisen oder haben eine feste Preisliste. Möglicherweise nutzen Sie beide Verfahren gleichzeitig.
- **Mit externen Verarbeitern zusammenarbeiten.** Bei engen Terminvorgaben oder sehr individuellen Aufträgen ist es Ihre Kommunikation mit externen Partnern, die für eine erfolgreiche Lieferung entscheidend ist.
- **Unterschiedlichste Erzeugnisse aus einem Produkt herstellen.** Ein Stahlwerk oder Hersteller erzeugt vielleicht ein Metallprodukt aus den verschiedensten Komponenten. Ihr Metall-Servicecenter hingegen stellt gewöhnlich viele Produkte aus einem Metall her. Das heißt, Sie müssen in der Lage sein, schnell eine große Palette einmaliger Erzeugnisse herzustellen, die sich nur geringfügig in Länge, Breite, Dicke, Innen- und Außendurchmesser unterscheiden.
- **Eine hohe Komplexität in Auftragsbearbeitung und Lagernachschub bewältigen.** Da Ihr Unternehmen den größten Anteil des Umsatzes durch Verarbeitung erzielt, unterscheiden sich die von Ihnen verbrauchten Produkte (Bänder, zum Beispiel) erheblich von den verkauften Produkten (beispielsweise Bleche). Wie können Sie dies verwaltungstechnisch verfolgen?

Bei der Suche nach Informationen über Programme für Ihr Metall-Servicecenter sind Sie sicher auf ERP-Lösungen gestoßen, die als spezielle Plattformen für die Hüttenwerks- oder Rohstoffindustrie angepriesen werden. Diese Lösungen enthalten auch Module, die Metallverarbeitern beim Management von Lieferketten und Anlagen, aber auch bei der Optimierung von Fertigungsprozessen helfen. Trotzdem sind sie nicht so konfiguriert, dass sie durchgängig die Prozesse Ihres Unternehmens unterstützen. Unternehmen, die solche Lösungen implementieren, setzen sich möglicherweise hohen Kosten für Modifizierungen, eine spezielle Programmierung und Integration aus. Üblicherweise bedeutet dies auch, dass ein gut aufgestelltes internes IT-Team benötigt wird, um eventuelle Störungen im Geschäftsprozess zu beseitigen.

Geben Sie sich nicht damit zufrieden. Sie brauchen eine Lösung, die speziell für Ihre Branche entwickelt und realisiert wurde. Während Sie die unterschiedlichen Systeme bewerten, fragen Sie sich immer, ob die Software fähig ist, all dies zu handhaben:

- Einfache Verarbeitung (sägen und liefern).
- Schnelle Auftragsabwicklung (entnehmen und liefern).
- Mehrstufige Aufträge (brennen, schleifen, bohren und liefern).
- Bearbeitungsaufträge (walzen, prägen, Band zu Blech).



GRUND #2: HANDELSÜBLICHE ERP-SYSTEM VERWENDEN DIE FALSCHEN MASSEINHEITEN

Es ist ein banaler Gemeinplatz, dass die meisten ERP-Lieferanten nicht verstehen, dass Kauf, Vertrieb und Lagerhaltung die unterschiedlichsten Maßeinheiten verwenden können, und das auch für das selbe Produkt.

Hier ein Beispiel:

- Lange Produkte, wie etwa Winkel, Rohre oder Träger, können per Stück, Gewicht, Gesamtlänge oder Partie verkauft werden.
- Bleche und Platten werden per Stück, Gewicht, Fläche oder Partie angeboten.
- Zubehör kann stückweise oder in definierten Packungen oder Partien vermarktet werden.
- Manche Erzeugnisse werden nach tatsächlichem und theoretischem Gewicht gehandelt, andere nach festen oder willkürlichen Längen.

Handelsübliche ERP-Systeme spiegeln diese Fakten nicht wider. Oft gibt es nur eine oder zwei mögliche Maßeinheiten für jedes Produkt. Damit sind Sie gezwungen:

- Bleche und Platten nur nach Gewicht zu verkaufen.
- Träger nur stückweise oder nach Gewicht zu verkaufen.
- Erzeugnisse nur in festen Längen zu lagern. Bei festen Längen wird die Gesamtlänge dann per Stückzahl ermittelt. Bei willkürlichen Längen ist die Gesamtlänge jedoch eine tatsächliche Zahl, die sich je nach Gebinde ändern kann. Da gibt es nun das Problem, dass das Gewicht der Gebinde variiert, da es bei den Längen Abweichungen geben kann.

Handelsübliche ERP-Systeme greifen aber auch häufig auf „konstruierte“ Maßeinheiten zurück, wobei es sich um Produkteigenschaften handelt und nicht um eine native Softwarefunktion. Diese Vorgehensweise kann zu verschiedenen Problemen bei der Preisgestaltung oder dem Vertrieb dieser Produkte führen.

GRUND #3: HANDELSÜBLICHE ERP-SYSTEME BIETEN KEINE DYNAMISCHE DIMENSIONIERUNG AN

Ein Großteil des Bestandes, den Ihr Metall-Servicecenter organisiert oder produziert, kann gemäß einer fast unbegrenzten Anzahl an Dimensionen verkauft werden.

Hier ein Beispiel:

- Ein Kunde bestellt Blech in einer beliebigen Kombination von Breite und Länge, dass aus einer Anzahl von vorgehaltenen Größen hergestellt werden kann.
- Ein Winkel mit den Maßen 5 x 5 x 0,64 cm kann in 6 und 12 m Länge vorgehalten werden, aber zu jeder, von dem Kunden verlangten, Länge verkauft werden.

Aus diesen und anderen Gründen ist es für Sie extrem wichtig, dass Ihr System den Einkauf, Verkauf und die Bevorratung eines Produkts in jeder Dimension (einschließlich Länge, oder Breite und Länge) dynamisch verarbeitet. Ihr System sollte dies problemlos bewerkstelligen können, ohne dass neue Teilenummern oder unechte Teilenummern erzeugt werden müssen.

Leider sind die meisten leicht verfügbaren ERP-Systeme bei weitem nicht so flexibel. Dies resultiert dann unter Umständen in einer Vervielfachung der Teilenummern, was gleichzeitig zu einer Verlangsamung der Auftragsbearbeitung führt, da neue Teilenummern für die abzuarbeitenden Produkte angelegt werden. Die Mitarbeiter müssen sich dann durch unübersichtliche Masken quälen, da diese Teilenummern zeigen, nicht jedoch Dimensionen.



8 | Invera Die 5 wichtigsten Gründe

Um dieses Szenario zu vermeiden, sollte man sich nach einem System umschauen, das es ermöglicht so zu arbeiten, wie man eigentlich will:

- Bei der Anlage eines Verkaufsauftrags sollte man in der Lage sein, die verkaufte Dimension in einem Feld Dimension einzugeben, sowie – auf der Basis des Produktgewichtes per Meter oder Gewicht per Quadratmeter – das entsprechende Gewicht, das Gesamtlängenmaß oder die Fläche des verkauften Produkts zu ermitteln. Bei langen Produkten kann man nun den Verkaufspreis gemäß Länge vorgeben (Preis je Zentimeter oder Meter, je Stück oder nach Gewicht). Für flache Produkte kann der Preis nach Gewicht, Fläche oder Stück angegeben werden.
- Wird in einem Prozess ein unfertiges Erzeugnis (WIP) in einer bestimmten Dimension hergestellt bevor es dann zu den bestellten Maßen zugeschnitten wird, kann der Planungsscan einfach die WIP-Länge als Teil des Fertigungsplans ausweisen. Die Software sollte in der Lage sein, Bleche mit den Maßen 122 cm x 285 cm“ vorfertigen zu lassen und anschließend auf 30,5 cm x 142 cm zuzuschneiden.
- Das Bearbeiten eines Verkaufsauftrages führt auch häufig zur Erfassung und Einlagerung eines „Reststücks oder Abfalls“. Das System sollte es erlauben, diese Reststückdimension (Länge oder Breite und Länge) während der Produktionsaufzeichnung einzugeben. Das System berechnet dann automatisch das theoretische Gewicht des Abfalls und aktualisiert den Bestand entsprechend. Mit dieser Reststückdimension könnte das System nun den Abfall automatisch preislich niedriger bewerten und die Wertdifferenz bei dem Verkaufsauftrag einpreisen.
- Des Weiteren sollte das System alle Dimensionen der Reihe nach und mit einem definierten Startpunkt anzeigen. Wenn man also beispielsweise Winkel mit den Maßen 5 x 5 x 0,64 cm sucht, sollte man folgendes sehen:

<i>Länge</i>	<i>Stücke</i>	<i>Gewicht</i>
3,81 cm	1 Stück	17,24 kg
5,18 m	2 Stücke	24,5 kg
6 m	50 Stücke	580,6 kg
12,2 m	30 Stücke	1741,8 kg

GRUND #4: HANDELSÜBLICHE ERP-SYSTEME VERWENDEN TEILENUMMERN ZUR IDENTIFIZIERUNG VON MATERIAL

Wir leben in einem Universum der Teilenummern. Die meisten ERP-Systeme folgen dieser Tatsache, indem sie Teilenummern einsetzen, um Produkte und Materialien zu identifizieren. Aber bei den Produkten, das Ihr Metall-Servicecenter vorhält, sind Teilenummern nicht der logische Weg, um Bestände aufzurufen oder zu referenzieren. Hier wäre es sinnvoller, wenn Produkte über ihre Form, Güteklasse, Größe und Oberflächenbehandlung, sowie eine Dimension aufgerufen werden können. So wäre es einfacher für das Verkaufsteam, den Bestand abzurufen. Eine solche Funktion sollte in jeder guten Lösung für die Metallindustrie vorliegen.

Leider gehen die meisten ERP-Systeme einen anderen Weg: sie bieten Funktionen für eine externe Attributsuche, mit welcher nach dem richtigen Teil gesucht werden kann. Diese Methode hat sicherlich ihre Vorteile für verschiedene Branchen, für die es wichtig ist, die korrekte Teilenummer in einer Unzahl von Wahlmöglichkeiten zu finden. Aber diese Suchfunktionen sind ineffizient und umständlich für die Mitarbeiter eines Metall-Servicecenters, in welchem riesige Volumen von Aufträgen in kürzester Zeit bearbeitet werden müssen. Diese Mitarbeiter müssen die Bestände schnell und direkt aufrufen und durchsuchen können – auch während der Kunde häufig noch am Telefon ist – denn der Faktor Zeit ist entscheidend.

Die Verwendbarkeit wird weiterhin dadurch beeinträchtigt, dass Systeme auf der Basis von Teilenummern gewöhnlich diese anzeigen, anstelle von Produktdaten. Das kann für die Nutzer verwirrend sein, da Teilenummern oft kryptisch zusammengesetzt sind und die Handhabung komplizieren.

Der Unterschied zu einer spezifisch für Metall-Servicecenter entwickelten Plattform ist offensichtlich, wenn man sich ansieht, wie solche Abfragen von einem handelsüblichen ERP-System gehandhabt werden. Wie? Einfache Handhabe, schnelle Eingabe, unkompliziert, intuitiv, Branchenspezifische Bezeichnungen und Darstellung der Daten.

Zur Bewertung der Bedienbarkeit sollte man sich nach einer Lösung umsehen, die eine klare Anzeige von Güteklasse, Oberflächenbehandlung, Größe und Dimensionen ermöglicht. Ein speziell für Metall-Servicecenter entwickeltes System sollte es dem Nutzer ermöglichen, auf einen Blick eine Palette der Produkte anzuzeigen, welche den Anforderungen des Kunden oder der Fertigung entsprechen – ohne langwierige und verwirrende externe Suchfunktionen.

Die Lösung für Sie sollte Sie befähigen:

- Nach der gleichen Größe in unterschiedlichen Güteklassen gleichzeitig zu suchen.
- Winkel mit Breiten zwischen 5,18 m und 9,14 m zu suchen.
- Bleche mit Dicken zwischen 0,64 bis 0,95 cm zu suchen.
- Alle Bleche mit Breiten größer als 81,3 cm und Längen über 127 cm zu suchen.
- Die nächste Größe in der gleichen Güteklasse zu sehen.
- Nach galvanisierten Blechen mit definiertem Beschichtungsgewicht über alle Güteklassen zu suchen.
- Nach einem Rohr mit einem Außendurchmesser zwischen 20,3 und 25,4 cm mit 1,27 cm Wandstärke zu suchen.



GRUND #5: HANDELSÜBLICHE ERP-SYSTEME SIND NICHT SCHNELL GENUG BEI DER VERARBEITUNG

Sobald ein Auftrag hereingekommen ist, muss er so schnell wie möglich ausgeführt werden. Metall-Servicecenter brauchen schnelle, wendige Systeme für die Verarbeitung von Aufträgen mit einem oder mehreren Bearbeitungsschritten, mit minimalem Eingriff für Planung und Terminierung. Im Gegensatz zu einem Werk, einem Fertiger oder einem Produzenten, müssen Metall-Servicecenter in der Lage sein, eine hohe Zahl von Änderungen schnell zu implementieren, da diese Branche extreme flexibel agieren muss.

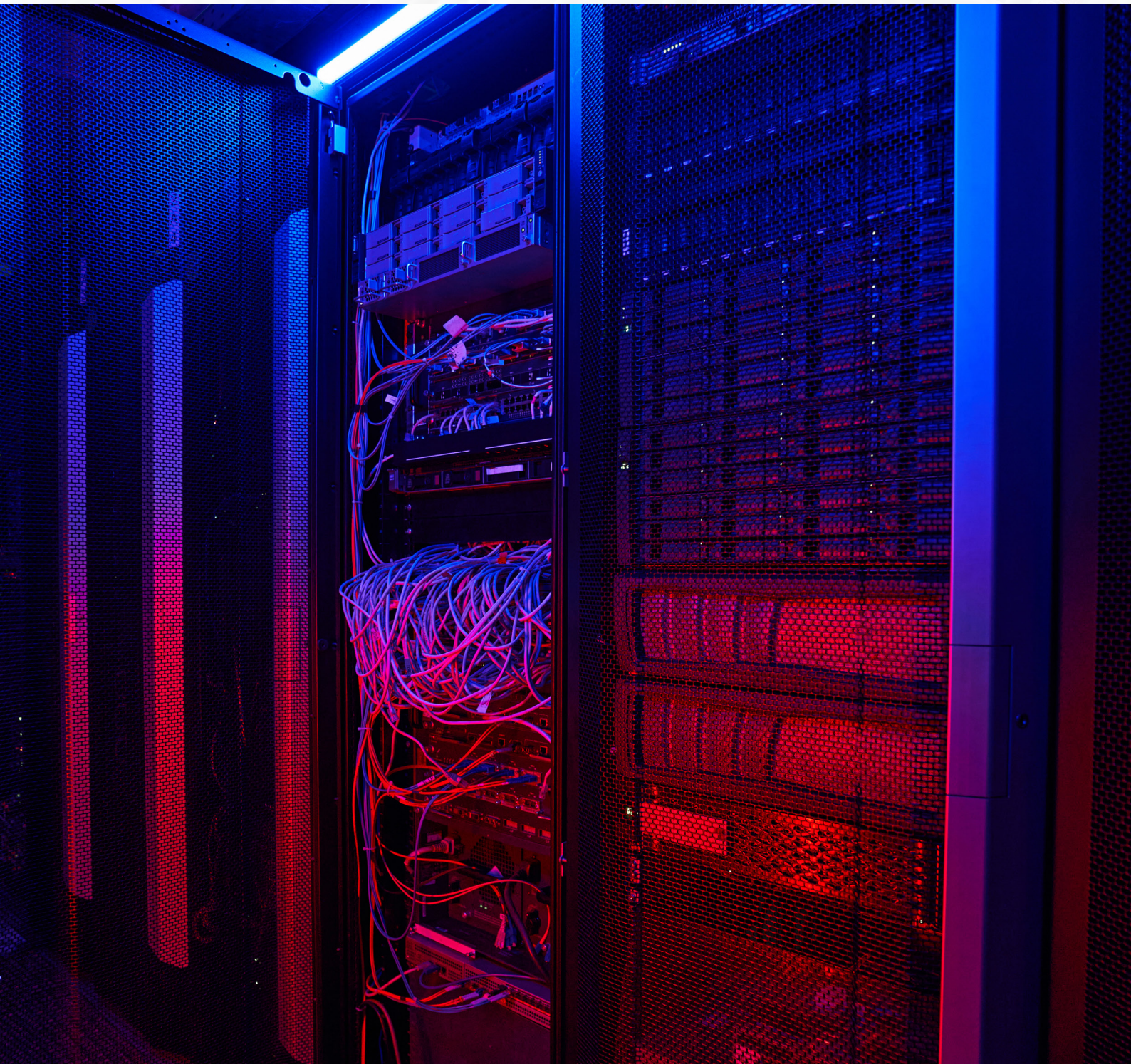
So kann es notwendig sein, dass:

- Ein Job aus der Eigenproduktion zur Bearbeitung an einen Dritten übergeben wird.
- Das aktuell eingesetzte Material für ein anderes Produkt geändert wird.
- Ein unvorhergesehener Fertigungsschritt integriert wird.
- Material ausgeliefert wird, auch ohne dass ein bestimmter Prozess abgeschlossen wurde.
- Einem existierenden Job ein neuer Auftrag hinzugefügt wird.



Leider sind die meisten handelsüblichen ERP-Systeme nicht so flexibel, da sie entweder als reine Vertriebssysteme oder als Fertigungs- und Produktionssysteme ausgelegt wurden. Sie erfordern üblicherweise die Erstellung von Arbeitsaufträgen, Materiallisten und andere Unterlagen, bevor sie das bestellte Material bearbeiten. Das ist verlorene Zeit und eine unnötige Einbindung des Unternehmens und seiner Mitarbeiter, bedeutet aber auch Verzögerungen für die Kunden.

Daher sollte man eine Lösung wählen, die mehrstufig und lagerübergreifend ist und auch externe Bearbeitungsvorgänge integrieren kann. Diese Art Plattform wäre ideal für Metall-Servicecenter, die Material durch eine Vielzahl von Prozessen schleusen müssen.



LASSEN SIE SICH UNVERBINDLICH BERATEN

Sie sind bereit, mit einer Software zu arbeiten, die speziell entwickelt wurde, um Metall-Servicecentern Zeit und Geld zu sparen? Dann schauen Sie sich doch einmal INVEX an.

INVEX ist eine ERP-Software, die eigens für die speziellen Anforderungen der Metallindustrie entwickelt wurde. INVEX erfüllt alle Anforderungen von Metall-Servicecentern, Stahl-Servicecentern, Stahl-Lagerhaltern, Blechverarbeitern, Metallhändlern, Metallverarbeitern, Lohnfertigern, Bauprodukthändlern und Rohrwerken. Bei der Entwicklung von INVEX wurde die geballte Erfahrung von Invera in der Metallbranche eingesetzt, damit Sie die Leistung Ihres Unternehmens und damit das operative Ergebnis maximieren und langfristig im Wettbewerb bestehen können.

Für eine unverbindliche Beratung, wie INVEX Ihr Metall-Servicecenter dabei unterstützt, mit weniger mehr zu erreichen, rufen Sie Invera bitte an: +1-610-325-0124.



INVERA

Kontakt aufnehmen

www.invera.com

Anfragen: (514) 925-8558

Allgemein: (514) 935-3535

Vereinigte Staaten von Amerika

Invera Corp.

6125 Luther Lane, #425

Dallas, TX 75225

Vereinigte Staaten von Amerika

Kanada

Invera Inc.

4333 St. Catherine West, Suite 201

Westmount, Quebec

Kanada, H3Z 1P9

Großbritannien

Invera Ltd.

33 Cavendish Square, 14th Floor

London W1G 0PW

Großbritannien

INVERA
Metal Enterprise Cloud Solutions