



## Westdeutscher Metall-Handel setzt auf ERP-System und eBusiness-Software von ABAS

Anwenderbericht Westdeutscher Metall-Handel GmbH



Westdeutscher  
Metall-Handel



**abas**  
ERP

**abas**  
eB

## Der einzelfertigende Händler

**Erfolgreiche Händler sind nicht nur gut sortiert, sondern bieten ihren Kunden einen Service, der sie von ihren Wettbewerbern unterscheidet. Wer es schafft, dies in Einklang zu bringen und gleichzeitig profitabel arbeitet, zählt zu den erfolgreichen Akteuren am Markt. Mit einem Plus an Leistung und Service bindet das Essener Unternehmen Westdeutscher Metall-Handel (WMH) seit Jahrzehnten eine stattliche Zahl von Kunden an sich. Auch in der Luftfahrtindustrie hat sich der zertifizierte Zulieferer etabliert. Die umfangreichen Anforderungen setzt WMH mit einem ERP-System von ABAS um. Das vom IT-Dienstleister SteinhilberSchwehr eingeführte System liefert hierfür alle notwendigen Informationen und sorgt für eine hohe Informationstransparenz sowie aussagekräftige Kostenrechnungen.**

Flexibilität ist Trumpf. Wer im Handel erfolgreich bestehen will, der muss nicht nur schnell und günstig liefern, er muss auch das „gewisse Etwas“ bieten. Für ein mittelständisches Unternehmen wie die Westdeutscher Metall-Handel GmbH bedeutet dies Komplettlösungen aus einer Hand. „Von der Beschaffung über die Lagerung bis zur mechanischen Bearbeitung der Produkte sind wir ein kompetenter Partner unserer Kunden. Diese erhalten auf Wunsch sofort einbaufertige Teile, maßgeschneidert für ihren Bedarf“, erklärt Geschäftsführer Frank Hermann. Das 1932 gegründete Unternehmen behauptet sich in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt. Hier gilt es umsichtig zu agieren, denn zu hohe Lagerbestände können sich bei schwankenden Preisen sehr negativ auf die Marge auswirken. Andererseits muss ein spezialisierter Händler wie WMH sehr kurze Lieferzeiten garantieren, da Kunden „just in time“ planen und selbst nur noch sehr geringe Lagerbestände aufbauen. Zum Kerngeschäft gehört unter anderem ein Portfolio an Aluminiumlegierungen in einer wesentlich größeren Vielfalt, als es große Händler anbieten. „Bei Flexibilität und Lieferzeit können wir absolut punkten und dies auch mit einer gesunden Marge verbinden. Es gibt außer uns auch nur eine Hand voll nach DIN ISO 9120 zertifizierte Metallhändler, die die Luftfahrtzulassung für Aluminiumplatten haben und als Lieferant akzeptiert werden“, beschreibt der Geschäftsführer den Markt.

Zu den wichtigen Abnehmerbranchen zählt die Luftfahrtindustrie, unter anderem Airbus, Recaro und Eurocopter, an die sowohl kleine als auch große Bestellmengen gehen – individuell bearbeitet und fertig kommissioniert. Den Maschinenbau beliefern die Essener mit Rohren und Profilen (standardisiertes Baukastensystem mit Zubehör), die meistens bereits fertig geschnitten das Haus verlassen. Aber auch Hersteller im Waggon- und Schiffbau wie Siemens bedienen sich bei WMH, beispielsweise mit Aluminiumplatten. „Seit einigen Jahren sind wir auch international aktiv mit Verkaufsniederlassungen in Großbritannien und Italien sowie mit Stützpunkten in Frankreich und China. Aus diesen und vielen weiteren Gründen hatten wir uns vor einigen Jahren dazu entschlossen unser altes Warenwirtschaftssystem abzulösen, da es unseren Anforderungen bei weitem nicht mehr gerecht wurde“, erinnert sich Frank Hermann.



### Wenn der Standard nicht ausreicht

Obwohl eine Branchenlösung für den Metallhandel am Markt verfügbar war, hat sich WMH 2005 für eine Alternative entschieden, da die Standardlösung zwar die Handelsprozesse abdeckt, die Möglichkeiten im Dienstleistungsbereich jedoch sehr eingeschränkt sind. Die Wahl fiel auf den Karlsruher ERP-Hersteller ABAS, der sowohl eine ERP-Lösung für den Bereich Handel als auch die Fertigung anbietet. Dies stellte sich im Nachhinein für WMH als großer Vorteil heraus, denn bereits am Anfang der Einführung zeigte sich, dass die Ansprüche der Essener weit über die üblichen Funktionen einer ERP-Handelslösung hinausgehen. „Viele Sonderleistungen für unsere Kunden, wie die individuelle Konfektionierung oder auch die speziellen Anforderungen aus der Luftfahrtindustrie lassen sich mit abas-ERP wesentlich besser erfüllen. Wir hatten uns deshalb entschlossen, die Fertigungslösung entsprechend unseren Anforderungen anzupassen.“ Der IT-Dienstleister und abas-Partner SteinhilberSchwehr übernahm für WMH diese Aufgaben.

In der Einführungsphase des Systems mussten die Berater von SteinhilberSchwehr einige Besonderheiten in der Software umsetzen, die für das Geschäft des Metallhändlers unverzichtbar sind. Dazu gehörte beispielsweise eine Restlängenverwaltung für die Metallbearbeitung. Diese wird innerhalb der Warenwirtschaft geführt und beinhaltet auch eine Chargenverwaltung. Innerhalb jeder Charge ist die Längenverwaltung möglich und damit auch eine detaillierte Verfolgung der Aufträge, der anfallenden Kosten sowie der Verarbeitungsreste (Späne). Sämtliche Bearbeitungsaktivitäten und verwendete Materialien werden zur Qualitätssicherung und zur Rückverfolgbarkeit dokumentiert. Diese werden mit der integrierten Dokumentenmanagementlösung, die ebenfalls von SteinhilberSchwehr eingeführt wurde, verwaltet. Entsprechende Dokumente werden auf Wunsch erstellt und mit der Charge ausgeliefert.

## Hohe Anforderungen an Zulieferer

Mit Hilfe dieser speziellen chargengebundenen Restlängenverwaltung innerhalb von abas-ERP ist eine sehr detaillierte Bearbeitung von Aufträgen sowie die Verwaltung von Lager- und Restbeständen möglich. Die Daten geben auch noch nach Jahren Auskunft, welche Materialbeschaffenheit ein Artikel oder eine Charge hatte. Diese Angaben müssen nach DIN ISO 9120 zertifizierte Unternehmen jederzeit verfügbar haben, um als Zulieferer für Branchen wie die Luftfahrt bestehen zu können. Hier ist auch die Verwaltung für eine Chargentrennung notwendig, da durch die Bearbeitung bei WMH neue Artikel und somit auch neue Chargen entstehen können. Ein praktischer Nebeneffekt ist, dass jederzeit Lieferungen mit einer bestimmten Qualität nachgeordnet werden können. „Diese Chargenverwaltung bietet abas-ERP standardmäßig und war für uns unverzichtbar“, erklärt Frank Hermann. Eine weitere Besonderheit stellt eine Zuschnittoptimierung für Metallplatten mit der Software Ardis dar, die an das ERP-System angebunden wurde. Mit Ardis können Unternehmen nicht nur Plattenzuschnitte optimieren, sondern auch ihre Sägen ansteuern. Bestände und zu bearbeitende Teile werden aus abas-ERP an Ardis übergeben, um dort optimale Schnittpläne erstellen zu lassen und damit die Bearbeitungsmaschinen anzusteuern. Das führende System ist abas-ERP, das alle Bestände verwaltet und auch die entsprechenden Rückmeldungen aus Ardis verarbeitet.



## Wie ein Händler zum Einzelfertiger wird

„Gerade im Bereich Bearbeitung zeigt sich immer wieder, dass wir als Metallhändler mit abas-ERP absolut richtig liegen. Denn im Rahmen des Zuschneidens, beispielsweise von Metallplatten, entstehen neue Produkte, quasi wie in einer Fertigung, die wir mit dieser Lösung sehr gut verwalten können“, erklärt der Geschäftsführer. In einer Handelslösung würde sich kein Materialverbrauch, der beim Schneiden anfällt, verwalten lassen. Hier legen die WMH-Kunden jedoch großen Wert auf eine saubere Trennung und Abrechnung.

„Genau genommen haben wir uns in den vergangenen Jahren immer mehr von einem Handels- zu einem Fertigungsunternehmen entwickelt. Das Gros der Waren wird von uns bearbeitet und verlässt unser Unternehmen in einem veränderten Zustand, Wertschöpfung inklusive. Unsere Kunden erhalten auf Wunsch sogar einbaufertige Teile. So gesehen sind wir Einzel- beziehungsweise Kleinserienfertiger, denn rund 80 Prozent der Aufträge ziehen eine Bearbeitung nach sich.“

Eine wichtige Rolle spielt für den Metallhandel auch die Lagerverwaltung für das Hochregallager. 2008 wurde hierfür ein Hochregalbediengerät mit einer Siemens-Steuerung (SPS) angeschafft. Bei diesem System lassen sich automatische Programme für die Regalbedienung erstellen. Die Steuerung lässt sich an die Materialwirtschaft im ERP anbinden. Im Nachgang hierzu werden die Essener auch von dem Prinzip der chaotischen Lagerung auf geordnete Lagerhaltung umstellen. Dies wird für die Lagerung von Bearbeitungsresten von Vorteil sein, denn so lassen sich Chargen schneller zusammenstellen.

Bereits realisiert ist dies für Rohre und Rundstangen, in naher Zukunft sollen durch eine Erweiterung mit Fehr Lagerlogistik auch Platten transportiert werden. „Die Organisation des Hochregallagers mit der Anbindung an das ERP-System hat sich für uns gelohnt, wir konnten so die Verfügbarkeit verbessern und die Durchlaufzeiten sowie den Lagerbestand verringern“, sagt Frank Hermann. Die Offenheit des ERP-Systems von ABAS sowie die zahlreichen Partnerschaften erleichtern solche Planungen wesentlich. Viele Schnittstellen sind bereits standardmäßig realisiert und können von den Anwendern einfach genutzt werden.



### **Für eine bessere Kommunikation**

Die Kommunikation mit Kunden gehört bei WMH zum Tagesgeschäft. Eine Anbindung von abas-ERP an die Telefonanlage per Schnittstelle ermöglicht es dem Anwender, direkt aus dem ERP zu telefonieren und CTI-Funktionen (Computer Telephony Integration) zu nutzen. Die hinterlegten Kontakte lassen sich über eine Schaltfläche anwählen. Anrufer werden anhand der Rufnummer identifiziert und die entsprechende abas-ERP Kontaktdatenmaske automatisch geöffnet. Gesprächspartner können so gezielt angesprochen und Reaktionszeiten signifikant verringert werden.

Auch hier steht bereits ein neues Projekt in den Startlöchern: Zur weiteren Erleichterung der Kommunikation und zur Anrufprotokollierung wird in naher Zukunft die Lösung smartCRM eingeführt. Das CRM-Modul erweitert abas-ERP um ausführliche Informationen zu Kunden und Interessenten. Dadurch sind alle Informationen Ihrer Kunden und Interessenten an einer Stelle abrufbar. Die Kommunikation erfolgt über eine vorkonfigurierte anpassbare Standardschnittstelle. Ändert sich beispielsweise die Adresse eines Kunden, kann diese entweder in smartCRM oder ERP korrigiert werden - auch im laufenden Betrieb.

## ERP versorgt den Webshop

Die Komplexität des WMH-Geschäftes bringt es mit sich, dass der Verkauf via Webshop für die Essener nur eingeschränkt nutzbar ist. „Gerade bei A- und B-Kunden sehen wir hier keine ausreichenden Einsatzmöglichkeiten, da gerade die Bestellungen mit Bearbeitungsauftrag sehr komplex sind. Standardgeschäfte wiederum lassen sich auf diese Weise abwickeln.“

Ein Webshop wurde deshalb mit Hilfe der Software abas-eB realisiert. Kunden und Interessenten können sich hier vorab über das Portfolio informieren, bevor sie Preise und Verfügbarkeit oder Bearbeitungsmöglichkeiten erfragen. „Wir sehen den Webshop eher als Webkatalog, der unser Geschäft wesentlich erleichtert und uns das Publizieren elektronischer Kataloge ermöglicht. Dazu können wir alle Artikel aus dem ERP einfach übernehmen, ohne etwas neu anlegen zu müssen“, sagt Geschäftsführer Frank Hermann. Auch die Aktualisierung des Webshops erfolgt per Knopfdruck aus dem ERP-System heraus.



## Mehr Transparenz durch Kalkulation

Eine gute Organisation muss transparent sein. Optimierungspotenziale müssen klar aufgezeigt, Schwachstellen schnell sichtbar gemacht und analysiert werden können. Die Basis hierzu sind Betriebsdaten, die dem ERP-System umfassend und aktuell vorliegen müssen. WMH hat sich hier für das Produkt des abas-Kooperationspartners IVS Zeit + Sicherheit GmbH entschieden: Von IVS wurde die Software Zeus für Zeit- und Betriebsdatenerfassung gemeinsam mit SteinhilberSchwehr eingeführt. Die Personalzeiterfassung erfolgt über Transpondertechnik, das heißt die Mitarbeiter melden sich per Funkchip an. Die Erfassung der Betriebsdaten erfolgt per Funkscanner von Panmobil. Drahtlos erreichen die Daten das ERP-System und schließlich die Kostenrechnung, um die Bearbeitungszeiten den Aufträgen und Kunden zuzuordnen.

„Dies ermöglicht eine wesentlich bessere Vor- und Nachkalkulation, als dies früher möglich war. Der Zugriff auf aktuelle Daten ist für uns auch die Voraussetzung für die Verbesserung der Arbeitsabläufe oder die Verkürzung von Durchlaufzeiten“, erklärt Frank Hermann und ergänzt: „Vor der abas-Einführung war keine Kostenrechnung darstellbar. Erst mit der Verknüpfung von abas-ERP mit der Finanzbuchhaltung konnten wir dieses Thema angehen. Heute sind mit dieser Konstellation Deckungsbeiträge pro Kunde oder Fertigungsleistungen berechenbar und wir haben dadurch wesentliche bessere Möglichkeiten für das Controlling.“

Auch die Anlagenbuchhaltung der abas-Business-Software ist im Einsatz, um die Kosten für die Bilanzerstellung und -prüfung zu reduzieren. Die standardmäßig enthaltene GdPDU-Schnittstelle schafft hier die Grundlage für den Datenaustausch mit dem Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und dem Finanzamt.

Aus der Sicht von WMH hat sich auch die abas-Upgrade-Strategie bewährt. Jedes Jahr veröffentlichen die Karlsruher eine neue Version der abas-Business-Software mit neuen Funktionen und Technologien. abas-Kunden bleiben so auf dem neuesten Stand. „Es hat sich gezeigt, dass die angebotenen Serviceverträge mit den regelmäßigen Upgrades wirklich hilfreich sind.“ Deutlich wurde dies in 2009, als schriftliche Zollanmeldungen für die Ausfuhr von Waren auf elektronische Belege (Stichwort „Atlas“) umgestellt wurden. Dies verlief problemlos, denn ABAS hatte notwendige Erweiterungen in der Software rechtzeitig vorgenommen. Die Auftragsinformationen aus den Rechnungen und Lieferscheinen werden in die Zollsoftware BEO übernommen und können so bereitgestellt werden.



### Serviceabwicklung für Reklamationen

Eigentlich ist die Serviceabwicklung für Hersteller gedacht, um den Service – etwa von Maschinen – zu vereinfachen. Für WMH ist diese Funktion ebenfalls sehr hilfreich, da die Essener auch Halbzeuge ausliefern, für die in Einzelfällen Serviceleistungen erbracht werden müssen. Die Ursache hierfür können Transportschäden, fehlerhafte Materialien oder falsche Zuschnitte sein. Früher mussten für die Abwicklung solcher Fälle Belege erstellt und bearbeitet werden, was sehr aufwändig war. Und: Eine statistische Auswertung zur besseren Qualitätssicherung war nicht möglich. Das Modul Serviceabwicklung in abas-ERP erleichtert diesen Vorgang nun wesentlich. In der Funktion Serviceprodukt wird über jedes verkaufte Exemplar eines Artikels Nachweis geführt. Alle wichtigen Angaben wie Stammartikel- und Auftragsnummer oder Kalkulation und Dispositionsinformationen werden hier angelegt. „Lieferantenbewertungen spielen eine immer größere Rolle, hier wollen wir punkten und sind daher sehr bemüht, dass eventuelle Servicefälle schnell und zur Zufriedenheit des Kunden gelöst werden“, betont Frank Hermann.

## Tempo für ERP

Neben umfangreicher Funktionalität verlangen die meisten ERP-Anwender hohe Ausfallsicherheit und kurze Antwortzeiten. Auch hier hatte das SteinhilberSchwehr-Team für die Essener ein überzeugendes Konzept parat, um den 35 ERP-Anwendern ein komfortables und sicheres Arbeiten zu ermöglichen: Die drei Servermaschinen für Anwendungen und Daten werden unter VMware Vsphere betrieben, das als führendes Betriebssystem der virtualisierten Umgebung fungiert. Obwohl mit diesem Konzept ganz unterschiedliche Hard- und Softwarekomponenten betrieben werden, ermöglicht die Virtualisierung den einfachen und sicheren Betrieb. „Wir diskutieren solche Optimierungsmöglichkeiten in regelmäßigen Abständen mit unserem Partner SteinhilberSchwehr. Die IT-Berater kennen unser Geschäft und unsere Prozesse und wissen welche Anforderungen sich daraus ergeben.“ Dies zeigte sich auch bei der Anbindung des chinesischen Importagenten an den WMH. Das SteinhilberSchwehr-Team übernahm hier die Federführung für das Anlegen neuer Mandanten sowie das technische Konzept. In China wiederum unterstützte ein abas-Partner bei der Anpassung an die Landesgegebenheiten. „Hier zeigten sich gleich zwei Vorteile: die weltweite Präsenz von ABAS und die sehr einfache Lokalisierung der Software innerhalb weniger Minuten.

„Wir sind sicher, dass wir mit ABAS und SteinhilberSchwehr für uns die richtige Entscheidung getroffen haben und damit auch zukünftig die Herausforderungen im Metallhandel meistern werden“, sagt der Geschäftsführer. „Insbesondere die Informationstransparenz hat sich deutlich verbessert. Kennzahlen sind heute schneller und übersichtlicher darstellbar. Viele Prozesse in unserem Unternehmen, wie die Betriebsdatenerfassung oder Kostenrechnung, konnten vorher nicht umgesetzt werden. Vom Nutzen der abas-ERP Software ist er so überzeugt, dass er in der Vergangenheit bereits anderen Unternehmen das System präsentierte.

### Projektbetreuung:

SteinhilberSchwehr  
GmbH

### Produktprofil der abas-Business-Software

Unter der Dachmarke abas-Business-Software werden die Produkte abas-ERP für die Fertigung, abas-Handel für Handels- und Dienstleistungsunternehmen und die eBusiness-Lösung abas-eB zusammengefasst. Die Mittelstandslösung abas-Business-Software (ERP, PPS, WWS, eBusiness) ist flexibel, anpassungsfähig und zukunftssicher. Der klare Aufbau des Systems und ausgeklügelte Einführungsstrategien ermöglichen kurze Einführungszeiten und eine reibungslose Integration in die Firmenstruktur. Mit geringem Aufwand lassen sich spezifische Anforderungen integrieren. Neue Funktionen und Technologien fließen mit jedem Upgrade in den Software-Standard mit ein, abas-Anwender bleiben so stets auf dem neuesten Stand. Derzeit wird die abas-Business-Software in 28 Sprachen angeboten. Bereits seit 1995 unterstützt ABAS das Open-Source-Betriebssystem Linux serverseitig. Auch im Front-End-Bereich wird die flexible betriebswirtschaftliche Standard-Software unter Linux angeboten. Wie bei den Servern zeichnet sich Linux auch bei den Clients durch ausgezeichnete Performance und Stabilität sowie durch niedrige Kosten aus.

Das Leistungsspektrum der abas-Business-Software umfasst: Verkauf / Auftragswesen / Versand, Einkauf / Bestellwesen, Lagerwesen, Disposition, Logistik, Materialwirtschaft / WWS, Fertigung / PPS, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Controlling, eBusiness, Portal, ...



Die Kernkompetenz der ABAS Software AG ist die Entwicklung flexibler ERP- und eBusiness-Software für mittelständische Unternehmen mit 10 bis über 1.000 Mitarbeitern. Mehr als 2.300 Kunden entschieden sich für ABAS als IT-Spezialist und für die integrierte abas-Business-Software. Aus dem 1980 gegründeten Unternehmen ABAS ist eine internationale Unternehmensgruppe geworden. Bei der ABAS Software AG in Karlsruhe sind 120 Mitarbeiter beschäftigt, im Verbund der rund 50 abas-Partner weltweit sind ca. 600 Mitarbeiter tätig. Die abas-Software-Partner betreuen die Kunden vor Ort und bieten Service von der Implementierung über die Hardware- und Netzwerkbetreuung bis hin zu Customizing und Hotline und sorgen für kurze Reaktionszeiten und hohe Servicequalität. ABAS ist international durch Partner in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Türkei, der Tschechischen Republik, Slowakische Republik, Polen, Ukraine, Russland, den Niederlanden, Frankreich, Italien, Spanien, Iran, Indonesien, Indien, Sri Lanka, Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, China, Hongkong, Australien, Chile, Mexiko und in den USA vertreten. Das Partnernetzwerk wird stetig erweitert.



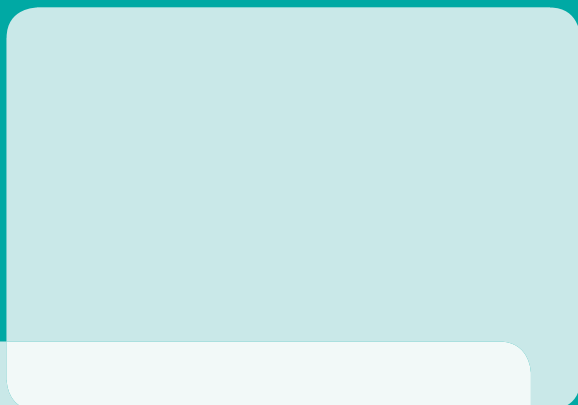
Westdeutscher  
Metall-Handel

Der Westdeutsche Metall-Handel gilt als Spezialist für alle NE-Metall-Halbzeuge. 1932 von Wilhelm Hermann gegründet, wird das Unternehmen heute von seinem Sohn Friedrich W. Hermann und seinem Enkel Frank Hermann geführt. Das mittelständische Unternehmen setzt am Metallmarkt Maßstäbe: Durch Ideenvielfalt, Qualität, innovative Materialien und modernste Technologie. Eine ständige Marktbeobachtung und enge Kontakte zu den Herstellern sind für WMH entscheidende Faktoren, um den stetig wachsenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

WMH bietet Komplettlösungen aus einer Hand: Von der Beschaffung über die Lagerung bis zur mechanischen Bearbeitung der Produkte. Kunden erhalten sofort einbaufertige Teile – maßgeschneidert für den persönlichen Bedarf. Als Geschäftspartner führender Unternehmen wie auch kleinerer Fachbetriebe handelt das Essener Unternehmen schnell, flexibel und kundenorientiert.



Ihr abas-Software-Partner:



Hersteller:



ABAS Software AG Tel. +49 (0) 7 21 / 9 67 23-0  
Südendstraße 42 Fax +49 (0) 7 21 / 9 67 23-100  
76135 Karlsruhe info@abas.de  
GERMANY www.abas.de

[www.abas.de](http://www.abas.de)