



PROBLEMLOS 500 LIEFERSCHEINE PRO TAG MIT **STEPS**

ALTMANN INDUSTRIE TECHNIK



BRANCHE	Technischer Handel und technische Dienstleistungen
PRODUKTE	Einzelteile für die Industrietechnik, Montage, Planung, Fertigung, Instandhaltung individueller Maschinen und Handlings-Lösungen
KUNDE SEIT	2000
ANWENDER	90
LÖSUNG	STEPS für den Handel

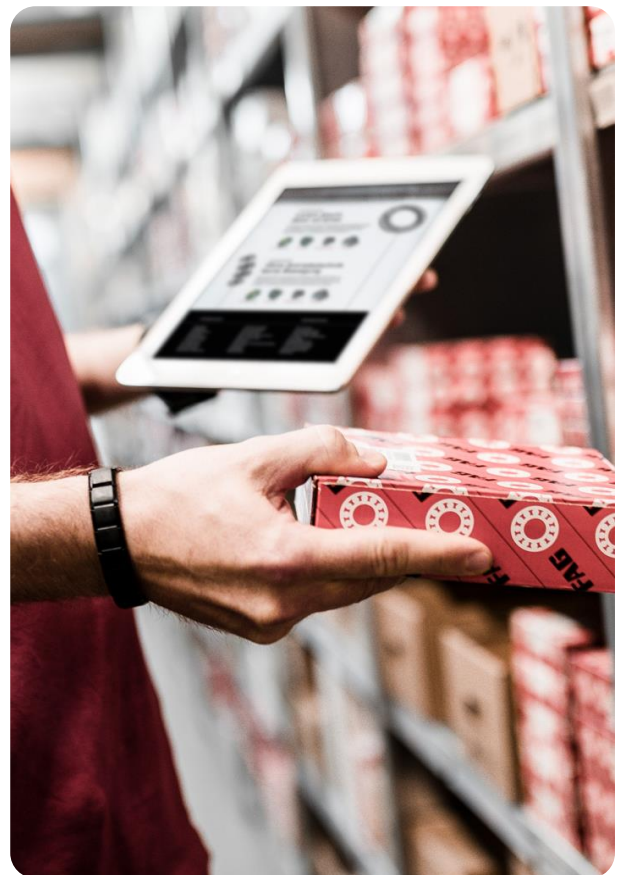
KUNDENPROFIL

Von der Beschaffung, Montage und Instandhaltung hochpräziser Komponenten bis zur Planung, Konstruktion und Fertigung individueller Maschinen: [Altmann Industrietechnik](#) macht es möglich. Vom kleinen Ingenieurbüro bis zum großen Automobilhersteller setzen unterschiedlichste Unternehmen auf den technischen Dienstleister. Er beschafft die benötigten Produkte, übernimmt auf Wunsch die Montage und konstruiert bei Bedarf auch individuelle Maschinen. Gegründet wurde Altmann vor über 60 Jahren in München. Heute basiert das Unternehmen auf drei Säulen: Altmann Technischer Handel, Altmann Mechanischer Service und Altmann Technologie Center. 110 Beschäftigte arbeiten an vier Standorten in Deutschland. Das Geschäft brummt: Zuletzt haben die Vertriebsmitarbeiter rund 60.000 Aufträge pro Jahr abgewickelt. Etwa 1,1 Millionen Artikel unzähliger Hersteller umfasst das Produktportfolio – von DIN- und Normteilen über Lineartechnik bis hin zur Antriebstechnik. Kunden können auch direkt über den Online-Shop bestellen. Im Logistikzentrum am heutigen Hauptsitz in Dachau werden die Waren anschließend kommissioniert.

AUSGANGSLAGE

Geschwindigkeit ist alles. Das gilt insbesondere auch für den technischen Handel. Nur wer schnell auf Kundenanfragen reagiert, hat im Wettbewerb die Nase vorn. Für Altmann bedeutet das: Am besten geht noch am Tag der Anfrage ein Angebot raus, spätestens aber am Folgetag. Vertriebsmitarbeiter müssen in der Lage sein, den Kunden gegenüber kompetent zu kommunizieren. Dafür brauchen sie auf Knopfdruck Zugriff auf alle wichtigen Informationen zu einem Produkt – zum Beispiel ob es auf Lager ist, wie lange die Beschaffung dauert und was es kostet. Bestellungen müssen umgehend an die Logistik

übergeben und Lieferscheine erstellt werden. Bei mehreren hundert Aufträgen am Tag stieß man mit dem zuvor genutzten ERP-System DIALOG langsam an seine Grenzen. Thomas Baierl, Leitung IT – Digitale Prozesse bei Altmann, erinnert sich: „Wir hatten so viele Anfragen, dass unsere Mitarbeiter kaum noch hinterherkamen, die Aufträge zu erfassen. Da war uns klar, dass wir ein noch leistungsfähigeres System benötigen.“



ZIELSETZUNG

Gefragt war ein ERP-System, das so stabil und performant ist, dass es den geforderten hohen Durchsatz problemlos meistert. Es sollte den Vertrieb optimal unterstützen und möglichst viele Prozesse automatisieren. Altmann ließ sich Lösungen verschiedener Anbieter präsentieren, entschied sich dann nach sorgfältiger Prüfung für das heutige **STEPS** für den Handel (früher LS BIZ).



„Mit technischem Know-how und hoher Branchenkenntnis hat uns Step Ahead überzeugt“, sagt Thomas Baierl. „Beide Seiten kennen sich seit vielen Jahren. Wir haben schon seit Anfang der 2000er-Jahre mit der Leitsch Software GmbH zusammengearbeitet, die später in Step Ahead aufging. Dass wir unsere Daten einfach mit einem Konverter ins neue System übernehmen konnten, war ein ganz großer Pluspunkt und hat viel Druck aus der Umstellung herausgenommen.“

BESONDERHEIT

Der Wechsel des ERP-Systems war Teil eines umfassenden Digitalisierungsprojekts bei Altmann. Zugleich hat das Unternehmen auch das DMS (Dokumenten-Management-System) DocuWare eingeführt, um die Dokumenten-Workflows zu steuern. Es sollte mit dem ERP verbunden werden, ebenso wie der auf SAP-Hybris basierende externe Webshop und die Versandsoftware V-LOG. Letztere bündelt verschiedene Frachtdienstleister und erstellt Versandlabels. Die Integration dieser Tools in **STEPS** ermöglichte eine umfangreiche Automatisierung vieler Prozesse.

Eine weitere Herausforderung war die Modernisierung des Lagerverwaltungssystems. **STEPS** arbeitet auch mit der MDE-Lösung (Mobile Datenerfassung) in der Lagerlogistik zusammen. Kein Artikel darf von A nach B bewegt werden, ohne dass er per MDE gescannt wird. Kommissioniert wird anschließend in speziellen Kästen. Um den verfügbaren Platz im Logistikzentrum optimal auszuschöpfen, wurden verschiedene Zonen eingerichtet, die die Kästen durchwandern. In einer Zone befinden sich Artikel, die gar nicht erst eingelagert, sondern gleich an die Kunden weiterverschickt werden. Andere Produkte, die für das Lager bestimmt sind, werden gemäß der Zeitstempelung eingeräumt.

Alle 30 Sekunden prüft das System den Wareneingang sowie die Aufträge und nimmt automatisch Lagerbuchungen vor. „Das ist ein streng getakteter Kommissionierungsprozess, der zu 99,9 Prozent stabil laufen muss“, erklärt Thomas Baierl. „Es war eine große Herausforderung, das so hinzubekommen. Aber gemeinsam mit Step Ahead haben wir es geschafft – und es funktioniert.“

ERGEBNIS

Die Umstellung auf das ERP-System **STEPS** erfolgte bei Altmann schrittweise und über eine Dauer von insgesamt eineinhalb Jahren. Nach und nach wurden die Vertriebsmitarbeiter in Workshops an die neue Software herangeführt – mit großem Erfolg und hoher Akzeptanz. Heute ist der technische Händler in der Lage, fast 500 Lieferscheine pro Tag zu kommissionieren. Wenn ein Kunde im Online-Shop einen Artikel bestellt, wird automatisch ein Auftrag im ERP generiert. Der zuständige Vertriebsmitarbeiter sichtet und bestätigt den Auftrag, bevor dieser an die Kommissionierung weitergeleitet wird. Aus dem **STEPS** Dashboard heraus können Mitarbeiter auf das Dokumenten-Management-System zugreifen. Anfragen, Bestellungen und Fragen des Kunden lassen sich per Drag & Drop zu einem Prozess bündeln und ablegen. Die Versanddaten eines Auftrags werden direkt vom ERP-System an die V-LOG-Software übergeben. Im Warenausgang wird die Ware noch einmal im Vieraugenprinzip gesichtet, der Lieferschein gescannt und das automatisch generierte Versandlabel aufgeklebt. Anschließend kommt das Paket in einen Container und wird vom Frachtdienstleister abgeholt. Der durchgängig digitale Prozess entlastet Mitarbeiter, spart Arbeitszeit und reduziert die Fehlerquote.

WEITERE VORTEILE

- ▶ **STEPS** vereint wichtige Informationen in einem Fenster. Mitarbeiter sehen auf einen Blick, welche Waren auf Lager sind, was im Zulauf ist und welchen EK-Dispo es gibt.
- ▶ Auch Belege lassen sich abrufen, ohne dass ein Systemwechsel nötig ist. Vertriebler wissen sofort, was ein Kunde zu welchem Preis in der Vergangenheit bestellt hat. Möchte er dieselben Artikel erneut beziehen, ist das Angebot schnell erstellt.

- ▶ **STEPS** wurde flexibel an die spezifischen Prozesse bei Altmann angepasst. Individuell programmierte, updatesichere Dashboards unterstützen die Mitarbeiter optimal in ihren Workflows.

AUSBLICK

Bei Altmann läuft **STEPS** noch ganz klassisch On-Premises. Am Horizont zeichnet sich aber schon ein Umstieg auf das komplett neu entwickelte ERP-System **mySTEPS** ab – dann als Cloud-Lösung. Der soll dann wieder peu à peu erfolgen. „Mit einem sukzessiven Umstieg haben wir gute Erfahrungen gemacht. Das wäre für uns daher erneut der richtige Weg. Bis wir mit unserem ERP jedoch vollumfänglich in die Cloud gehen, wird es aber noch ein paar Jahre dauern. Denn mit der aktuellen Lösung sind wir momentan bestens aufgestellt.“

„Im technischen Handel zählt Geschwindigkeit. **STEPS** bietet uns die Performance und Stabilität, die wir brauchen, um unseren Kunden das geforderte Tempo zu bieten. Gemeinsam mit Step Ahead haben wir einen Prozess aufgebaut, der es uns ermöglicht, problemlos 500 Lieferscheine und mehr am Tag zu kommissionieren. Wir schaffen jetzt mit derselben Besetzung 30 bis 40 Prozent mehr Auftragseingang und -bewegung als mit dem Vorgängersystem. Als großen Pluspunkt sehen wir außerdem das technische Know-how von Step Ahead. Dadurch ist der Umstieg auf **STEPS** gut gelungen.“

Thomas Baierl, Leitung IT – Digitale Prozesse, Altmann Industrietechnik

KONTAKT

Step Ahead | Riesstraße 17 | 80992 München
+49 89 89 40 60 500 | vertrieb@stepahead.de