

ERP-System bildet komplexe Stahlprodukte ab

## Traditionsunternehmen setzt auf hochqualifizierte IT



“Die Vernetzung zu Lieferanten und Kunden ist das zentrale Thema der Warenwirtschaft”, so formuliert es Maximilian Utz, IT-Leiter der Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG, auf die Frage nach den aktuellen Herausforderungen im Großhandel für Stahlprodukte. Dass Maschinen und ERP-Systeme miteinander kommunizieren, ist in der Industrie seit Jahrzehnten Standard. Im B2B-Sektor, speziell im Stahlhandel, arbeitet man nun ebenso mit Hochdruck daran, die Digitalisierung nahezu in allen Bereichen zu realisieren und permanent zu optimieren – vom Angebot, zur Bestellung, über die Kommissionierung und Veredelungsprozesse bis hin zur Lieferung. Dabei spielen auch leistungsfähige Schnittstellen eine wichtige Rolle.

Heute betreibt das in Süddeutschland ansässige Familienunternehmen einen modernen Online-Shop für seine Firmenkunden. Stahl, Bewehrungstechnik, Draht und Gitterroste sowie Artikel für die Betriebsausstattung und für den Arbeitsschutz zählen zum Leistungsangebot, das online geordert werden kann. Für die Implementierung des Shops mussten das vielseitige Kicherer-Sortiment sowie die Bearbeitungsprozesse und Funktionen in einem EDV-System abgebildet werden. Diese Dachfunktion übernimmt in den meisten Abteilungen die Handelssoftware UNITRADE® von SE Padersoft.

### Verknüpfung der Leistungsbereiche

Der Handel mit Stahl, stahlverwandten Produkten und damit einhergehende Veredelungsprozesse sind die Tätigkeitsschwerpunkte von Kicherer. Als eine der größten mittelständischen Stahlhandlungen in Deutschland bietet das Unternehmen ein ebenso breites Lagersortiment rund um den Bau. Dadurch ergibt sich für die Kunden aus Handwerk und Industrie die Möglichkeit, nahezu alles aus einer Hand zu beziehen. Ein weiterer Plus-



Die moderne Lagerlogistik und der eigene Fuhrpark machen Kicherer zum attraktiven Partner für Handwerk, Handel und Industrie.

punkt: Mit dem eigenen Fuhrpark, der aktuell aus über 80 LKW besteht, können die Produkte und Waren schnell und direkt ausgeliefert werden. Details zu genauen Ankunftszeiten und Umfängen der Lieferungen sind auf Wunsch verfügbar, da alle Fahrzeuge miteinander vernetzt sind. Firmen die täglich bestellen, werden zu festen Zeiten regelmäßig beliefert.

Denn genau darauf legen die Kunden des Großhändlers, ob Mittelständler oder Konzern, besonderen Wert: hohe Lieferbereitschaft, Schnelligkeit, Zuverlässigkeit – und natürlich auf Qualität. Um diese Anforderungen stetig erfüllen zu können, geht man in dem Unternehmen mit über 300-jähriger Tradition keine Kompromisse ein. Maximilian Utz resümiert: „In die Digitalisierung wurde und wird permanent investiert.“ Ein Beleg dafür ist der Umstand, dass die Entwicklung der UNITRADE®-Anwendung „Shop“ in den letzten Jahren stark vorangetrieben wurde. Ein strategisches Ziel ist der Ausbau dieser Plattform sowie weiterer Kanäle mit neuen Vertriebs- und Beschaffungsmöglichkeiten, um den Zielgruppen zukünftig einen noch höheren Komfort bieten zu können. Bereits jetzt steht das Angebot von Kicherer für eine am Markt etablierte Einkaufsplattform für Stahlprodukte, so Utz. Als ein Attribut für die hohe Akzeptanz ist die Preisfindung in Echtzeit zu nennen. Kundenindividuelle Preise werden zum Zeitpunkt der Mengeneingabe im ERP errechnet und ohne Verzögerung in den Shop und damit an den Besteller ausgegeben.



**Das Hochregallager im Stahlcenter II steht für die hohe Verfügbarkeit der Waren und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens.**

### **Sortimente und Fertigung im Einklang**

Sowohl der Handel als auch die Veredelung von Stahl zählen zum Kerngeschäft von Kicherer. Bei vielen dieser Aufträge durchlaufen die Produkte einen oder mehrere Verarbeitungsprozesse. Maximilian Utz beziffert den

Anteil dieser Auftragspositionen pro Tag auf über 50 Prozent. Die Verknüpfung der geordneten Leistungen direkt bei der Auftrags erfassung ist nach seinem Dafürhalten ein entscheidender Aspekt. Dank des leistungsfähigen Warenwirtschafts systems und der gemeinsamen Entwicklungsinitiative ist Kicherer mit UNITRADE® hierfür bestens aufgestellt. 200 Bildschirmarbeitsplätze, zwischen 25.000 und 35.000 Positionen am Tag sowie 6.000 bis 8.000 Belege dokumentieren das Volumen. Spezifische Stahlfunktionen sind in der Handelssoftware integriert. Weiter ist der für die Branche so wichtige Umgang mit Prüfzeugnissen für die Anwender komfortabel zu handhaben.

Utz ist sich sicher, dass Kicherer mit seinem hochmodernen Maschinenpark und sehr effizienter IT-Infrastruktur jetzt und für die Zukunft gut aufgestellt ist. Nicht zu vergessen sind die vielen qualifizierten und zum Teil langjährigen Mitarbeiter. „Wir haben das Glück, dass wir momentan über einen Personalstamm verfügen, der alle Bereiche gut abdeckt“, führt er weiter aus. „Allerdings macht der demografische Wandel auch vor dem Stahlhandel nicht Halt.“ Für den IT-Experten ein Grund mehr, auf den bestmöglichen Ausbau der Digitalisierung zu setzen. Die UNITRADE®-Module ERP und CUBE sind die Dreh- und Angelpunkte dieser substanziellen Arbeitsprozesse. Da die Kicherer-Unternehmensbereiche sehr heterogen ausgeprägt sind, ist dem IT-Leiter besonders an einer Software-Lösung gelegen, die das Erfassen aller Produkte in einer Oberfläche ermöglicht. Sein Beispiel aus der Praxis: Mit den Modulen von SE-Padersoft können das Strahlen und Konservieren von Stahl, die Bearbeitung von Industriekunststoffen oder die Auftragsabwicklung großer Mengen an Draht und Gitterrosten „ohne Umwege“ erfasst und ausgewertet werden.



Die gute Bedienbarkeit von UNITRADE® schlägt sich laut Utz in geringen Schulungsaufwänden nieder.

## Branchenspezifische Entwicklungen

Dass das Thema Digitalisierung im inhabergeführten Unternehmen Kicherer eine bedeutende Rolle spielt, belegt unter anderem das eigene IT-Team. Die Köpfe um Abteilungsleiter Maximilian Utz denken bereits heute über die Abläufe und Aufgaben von morgen nach. Als hochqualifizierte Entwickler sind sie bestrebt, einzelne Prozesse noch spezifischer abzubilden und einen höheren Grad an Automatismus zu ermöglichen. Derzeit wird in der IT-Abteilung übrigens an einem webbasierten Kunden-Service-Center gearbeitet. Wohlmöglich ein weiterer Meilenstein in der langjährigen Zusammenarbeit zwischen SE-Padersoft und der Stahlhandlung Kicherer.



Maximilian Utz leitet die aktuell 7-köpfige IT-Abteilung.



Folgende UNITRADE®-Module sind bei Kicherer im Einsatz:

- ERP
- CUBE
- FIBU
- CRM
- SHOP

### INFO 1: Daten und Fakten zum Unternehmen

- **Friedrich Kicherer GmbH & Co. KG – [www.kicherer.de](http://www.kicherer.de)**
- **Das Unternehmen beschäftigt derzeit über 400 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.**
- **Produktsortimente / Serviceleistungen werden an Firmenkunden in ganz Deutschland, Österreich und in der Schweiz ausgeliefert:**
  - Walzstahl / Qualitätsstahl / Blankstahl
  - Edelstahl / NE-Metalle
  - Bewehrungsstahl
  - Tiefbau & Bewehrungstechnik
  - Draht / Eisenwaren / Gitterroste
  - Dach & Fassade
  - Tore & Türen
  - Kunststoffe
  - Werkzeuge & Maschinen
  - Arbeitsschutz & -kleidung
  - Werkstatt- & Betriebsausstattung
- Biegezentrum
- Zuschnitt
- Strahlanlage
- Stahlbewehrung maßgerecht nach Plänen / Skizzen
- Feuerverzinkung und Pulverbeschichtung
- u. a.

Bereits seit den 90er Jahren ist das Systemhaus SE Padersoft für die Stahlhandlung mit Sitz in Baden-Württemberg tätig. Durch die langjährige Zusammenarbeit ist die Handelssoftware optimal auf die Kicherer-Prozesse eingestellt.