Roba
a passion for metal

tegos
EINFACH. MEHR. WERT

comotor
SIMPLE. FLEXIBLE. TRADING

Stahlharte Fakten statt verteilter Daten

Der Metallhandel ist ein dynamisches Geschäft, bei dem sich die Rahmenbedingungen ständig ändern. So entwickelte sich das ERP-System der Roba Metal B.V. im Laufe der Jahre zu einer höchst individuellen Angelegenheit mit stetig sinkenden Upgrade-Chancen. Mit der neuen Branchenlösung „comotor" für Microsoft Dynamics NAV, gelang dem Metallhändler die Rückkehr zum Standard. Heute profitiert Roba Metals von effizienten, sicheren Prozessen, mehr Übersicht und einer deutlich höheren Informationsqualität für geschäftliche Entscheidungen.

Roba Metals Group

Unternehmen
Neben dem Recycling gehören Handel und die Verarbeitung von Stahl, Metallen und Edelmetallen zu den Kerngeschäftsfeldern der Roba Metals Group. An Standorten in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Polen und Großbritannien beschäftigt Roba Metals rund 500 Mitarbeiter.

Die niederländische Roba Metal B.V. wurde 1937 als Recyclingbetrieb gegründet. Im Laufe der Jahrzehnte erweiterte das Unternehmen kontinuierlich die Geschäftsfelder und wagte den Sprung über die niederländische Grenze. Heute beschäftigt das Unternehmen etwa 500 Mitarbeiter an Standorten in den Niederlanden, Belgien, Polen, Deutschland und Großbritannien. Neben der Metallaufbereitung zählen der Handel sowie die Verarbeitung von Stahl, Metall und Edelmetall zum Kerngeschäft. Roba Metals ist an der Rohstoffbörse London Metal Exchange aktiv und verfügt über eigene Verarbeitungskapazitäten. Dadurch ist das Unternehmen in der komfortablen Situation, gängige Ver- und Anarbeitungsschritte, wie etwa Schmelzen, Walzen, Schleifen oder Beschichten, in Eigenregie durchzuführen. *„Damit sichern wir eine konstant hohe Produktqualität und können uns flexibel auf die Wünsche unserer Kunden einstellen"*, unterstreicht Hendry Vis, Manager Operations Recycling bei der Roba Metals B.V. Zielgruppe sind vor allem das Baugewerbe, technische Handelsbetriebe und die metallverarbeitende Industrie.

Transparenz teils Mangelware

2003 führte Roba Metals das ERP-System Microsoft Dynamics NAV ein. Zentrale Prozesse wurden im Laufe der Jahre immer wieder an die Besonderheiten von Metallhandel und Termingeschäft angepasst. Am Ende war die inzwischen in die Tage gekommene Unternehmenssoftware so stark individualisiert, dass eine Migration auf die aktuelle Programmversion ein handfestes Problem darstellte. Hinzu kam, dass selbst die neueste Version längst nicht alle Anforderungen im Standard abdeckte. *„Wir hatten damals eine ganze Reihe von Zusatzlösungen im Einsatz, die nur teilweise integriert waren. Der manuelle Aufwand war dadurch mitunter sehr hoch, speziell was Auswertungen und Analysen anging"*, erinnert sich Hendry Vis. In der Logistik setzte das Unternehmen auf eine Spezialsoftware. Relevante Informationen waren dadurch quer im Unternehmen verteilt. *„Unsere Mitarbeiter mussten teilweise tief graben – und konnten sich dann nicht einmal darauf verlassen, dass wirklich alle Daten vorliegen. Es fehlte schlicht an Transparenz"*, ergänzt Hendry Vis.

Zurück zum Standard

Diese Umstände waren es, die die Roba Metals-Gruppe im Sommer 2012 zum Softwarewechsel veranlassten. Dabei standen vor allem zwei Ziele auf der Agenda: Zum einen sollten die verteilten Daten

tegos
EINFACH. MEHR. WERT

comotor
SIMPLE. FLEXIBLE. TRADING

Branchenlösung „comotor“ & Microsoft Dynamics NAV

Roba Metals arbeitet seit Anfang 2014 mit der Branchenlösung „comotor“ auf Basis von Microsoft Dynamics NAV 2013. Schnittstellen bestehen unter anderem zu den LKW-Waagen und dem ERP-System Microsoft Dynamics AX. Folgende Unternehmensbereiche arbeiten derzeit mit comotor und Dynamics NAV:

- Rohstoff-Trading
- Controlling
- Logistik
- Lagerverwaltung
- Produktion
- Verwaltung
- Management

Das Geschäft des Unternehmens ist damit vollständig abgebildet.

Software & Systeme

- comotor 2.0 für den Metall- und Rohstoffhandel
- Microsoft Dynamics NAV
- Easy Security (Rechteverwaltung)
- agilesWorkflow Foundation (Workflow Management)
- docma (Archiv & Dokumenten Management)

zusammengeführt und die Office-Programme in den Kernprozessen abgelöst werden. Zum anderen galt es, Daten künftig nicht mehr nur zu sammeln, sondern auch gewinnbringend einzusetzen. *„Bislang fiel die Summe der verwertbaren Informationen im Vergleich zum Datenvolumen eher gering aus. Künftig wollten wir vorhandenes Wissen effizienter nutzen“*, erklärt Fred Van Den Ham, Senior Trader und Mitglied des Projektteams bei Roba Metals. Ein erster Blick auf den Standardumfang der seinerzeit aktuellen Version Dynamics NAV 2013 zeigte jedoch: Es reicht nicht. *„Sicher gab es viele Pluspunkte, doch der Funktionsumfang reichte nicht aus, um unsere Anforderungen abzudecken“*, analysiert Van den Ham. Wie häufig in solchen Situationen, kam Gevatter Zufall zur Hilfe: tegos Dortmund suchte zur gleichen Zeit Pilotanwender für comotor, eine neue Branchenlösung für den Metall- und Rohstoffhandel. Die Kombination beider Anwendungen ergab eine reelle Chance für die Rückkehr zum Standard. *„Wir kannten tegos bereits über die Branchenlösung enwis). Wir hatten deshalb grundsätzlich Vertrauen in die Qualität der Software, auch zu einem so frühen Zeitpunkt“*, stellt der Senior Trader klar.

Erfolgreiche Prozessoptimierung

Im Oktober 2012 startete das Projekt mit einer umfangreichen Prozessanalyse. Die bestehenden Arbeitsabläufe wurden dokumentiert und auf die erweiterten Möglichkeiten des neuen ERP-Systems hin optimiert. Anfang 2013 folgte dann die softwareseitige Umsetzung und Einführung. *„Wir wollten kein zweites Mal ein hoch individuelles System züchten. Deshalb haben wir unsere Prozesse eng am vorgegebenen Standard orientiert“*, betont Fred Van den Ham. Kleinere Eingriffe gab es lediglich bei Vertragsverwaltung, Auswertungen und Kostenkalkulation. Der zentrale Arbeitsbereich der Branchenlösung ist der Metallhandel. Hier verbindet comotor Lagerverwaltung, Fakturierung und Auftragsmanagement. Ebenso wird das Risikomanagement unterstützt; etwa, indem Währungs- und Preisrisiken überwacht oder potenzielle Gefahren mithilfe von Kreditlimits begrenzt werden. *„Heute finden unsere Mitarbeiter alle Informationen an einer Stelle. Das Order- und Kontraktmanagement ist dadurch bequemer, schneller und sehr viel sicherer“*, betont Hendry Vis.

Effizient und übersichtlich

Rund 40 Mitarbeiter arbeiten seit Januar 2014 an 25 Arbeitsplätzen mit comotor und Dynamics NAV. Lückenlose Prozesse in Unternehmensbereichen wie Logistik, Produktion, Controlling oder Verwaltung brachten der Roba Metals B.V. spürbare Effizienzvorteile. So gelang es beispielsweise, den Arbeitsaufwand für die Vertragsverwaltung deutlich zu reduzieren. Der komplette Abstimmungsprozess im Vertragsmanagement läuft heute digital. Die laufenden Vorgänge werden dabei nach Bearbeitung automatisch weitergeleitet, so dass keine Aufträge zwischen Vertrieb und Rechtsabteilung liegen bleiben. Ein Dashboard informiert die Mitarbeiter in Echtzeit über den aktuellen Status, sodass sie Kunden jederzeit Auskunft geben können.

Besonders nützlich ist die Integration der LKW-Waage: *„Früher lief der gesamte Wiegevorgang manuell. Das war aufwendig und extrem fehleranfällig. Zudem ließen sich die Ergebnisse im Zweifel nicht verifizieren. Heute ist der gesamte Vorgang transparent“*,

freut sich Manager Vis. Aus seiner Sicht hat vor allem der Wechsel auf die rollenbasierte Arbeitsweise das Unternehmen vorangebracht: Eingehende Aufträge erreichen automatisch den zuständigen Ansprechpartner. Sind mehrere Mitarbeiter beteiligt, leitet comotor den Vorgang nach Abschluss einer Stufe selbstständig weiter. *„Das Tolle dabei ist: Niemand benötigt eine Erinnerung. Nicht einmal eine E-Mail ist erforderlich, um den Auftrag zu steuern. Zudem bleiben Vorgänge transparent und langfristig nachvollziehbar. Die Vision vom papierlosen Büro konnten wir mit comotor bereits teilweise realisieren“*, unterstreicht Hendry Vis.

Wenn aus Daten Informationen werden

Ein weiterer Profiteur des Systemwechsels ist das Controlling, dem heute wesentlich mehr Informationen in deutlich höherer Qualität zur Verfügung stehen. Genau an dieser Stelle will Roba Metals mit künftigen Erweiterungen ansetzen, erklärt Senior Trader Van Den Ham: *„Bei den Analysen sind wir noch nicht am Ende der Fahnenstange angekommen. In der nächsten Phase gilt es, aus vorhandenen Daten entscheidungsrelevante, belastbare Fakten zu generieren.“* Ziel sei es, Mitarbeitern und Managern ausnahmslos alle benötigten Informationen bereitzustellen, ohne dass hierfür Recherchen notwendig sind. Gleichzeitig sollen für das Management Dashboards aufgebaut werden, die wichtige Kennzahlen in Echtzeit präsentieren.