

Lavid-F.I.S. Faktura bringt die Kunden von Steuber zum Rotieren

Heinrich Steuber GmbH + Co mit Technologie und Service für die grafische Industrie

Die Steuber GmbH + Co, ein großes Handelshaus aus Mönchengladbach, sorgt in Nordrhein-Westfalen dafür, dass in der Druckindustrie die Druckwalzen rotieren. Um hier maximale Kundenorientierung zu garantieren, entschied sich das Management 2005 für die Einführung der EDV-Lösung Lavid-F.I.S. Faktura der Lavid Software GmbH. Ziel war es, die Kernprozesse des Unternehmens zu optimieren und die drei ganz verschiedenen Unternehmensbereiche dabei getrennt voneinander abzubilden. Heute profitieren die Kunden von der gesteigerten Auskunftsfähigkeit der Hotline, die moderne Lagerhaltung und die EDV-gestützte Steuerung des Services durch Lavid-F.I.S. Faktura.

Die große grafische Handelsfirma Heinrich Steuber GmbH + Co. in Mönchengladbach sorgt mit ihren 85 Mitarbeitern in Nordrhein-Westfalen für alles, was die grafische Industrie am Rotieren hält - vom 5-Liter-Kanister Feuchtmittelzusatz bis zur Druckstraße. Als einer der führenden grafischen Fachhändler in Deutschland, aber auch Teil der Verkaufsorganisation von Herstellern wie MAN Roland, Agfa oder MBO, sieht man sich als Handelshaus für Waren und Dienstleistungen für Druckereien, Buchbinder oder die Verpackungsindustrie.



Berater der Kunden

Heute ist das Unternehmen mehr denn je gefordert, Berater des Kunden zu sein – gerade bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen. Produktions-Struktur-Analysen und Platzkosten- sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen oder Projektierungen inklusive der innerbetrieblichen Logistik, gehen oft weit darüber hinaus, eine Druckmaschine in eine Betriebshalle zu stellen. Ziel ist es, kompetente Beratung zusammen mit guten Produkten zu bieten. Als inhabergeführtes Unternehmen in der dritten Generation im Familienbesitz steht deshalb auch die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt.

Um diese auch in Zukunft zu garantieren, ist es aus Sicht von Norbert John, Geschäftsführer bei Steuber und zuständig für den kaufmännischen Bereich, EDV, Logistik und Personal, wichtig, alle kundenorientierten Prozesse bestmöglich abzuwickeln. Das ist ohne moderne EDV-Lösung nicht mehr möglich.

Reibungsloser Übergang

Die Unternehmensleitung entschied sich nach der entsprechenden Evaluierung unterschiedlicher Lösungen 2005 für den Einsatz von Lavid-F.I.S. Faktura von Lavid Software aus Mönchengladbach, da sie den umfangreichen Anforderungskatalog bestmöglich abdeckte. Relevant war vor allem die Möglichkeit, die drei Unternehmensbereiche Materialvertrieb mit Logistik, Maschinenvertrieb und Service völlig getrennt voneinander mit einem System abzubilden. Hinzu kam die außergewöhnliche Systemflexibilität, die es ermöglicht, alle Bereiche sehr schnell nach den Vorgaben der Firma Steuber anzupassen.

Eine Arbeitsgruppe, bestehend aus Mitarbeitern jeder Fachabteilung, erarbeitete die Vorgaben für das anschließend zu erstellende Pflichtenheft. Das Team setzte danach alle Anforderungen in Kooperation mit Lavid Software erfolgreich um und trug damit zur Weiterentwicklung von Lavid-F.I.S. bei.

Das alte System wurde schrittweise Abteilung für Abteilung abgelöst. Zunächst setzten Materialvertrieb und Logistik Lavid-F.I.S. Faktura ein. Auf das Ersatzteilwesen folgten die Monteurdisposition, der Druckbereich und die Weiterverarbeitung. Alles in allem benötigten die Beteiligten lediglich drei Monate für die komplette Umstellung auf die neue Lösung.

Getrennte Wege

Heute wickelt Steuber die komplette Angebots- und Auftragsverwaltung bis hin zur Lieferung und Fakturierung mit Lavid-F.I.S. Faktura ab. Dabei greift jeder Bereich auf eigene Datenbestände zu. Über ein spezielles Berechtigungsverfahren hat jeder Anwender lediglich die Rechte, die er für seine Tätigkeit benötigt. Trotzdem gibt es nur einen Kundenstamm, auf den alle zugreifen. Grund für die strenge Trennung sind unterschiedliche Prozesse, Aufgabenstellungen, Kundenstrukturen und Ansprechpartner der drei Bereiche, die sich in der Berechtigungsstruktur wiederfinden.

Komfortables Angebotswesen

Im Maschinenvertrieb optimiert Lavid-F.I.S. die Angebotserstellung. Der Vertrieb nutzt heute Lavid-F.I.S. für die komplexen Vor- und Nachkalkulationen von Angeboten. Umfangreiche Artikelbeschreibungen, die im System hinterlegt sind, dienen dazu, schnell und komfortabel hochwertige Angebote formatiert mit bis zu dreißig Seiten zu erstellen. So kann ein Angebot für eine große Druckmaschine Positionen über mehrere Millionen Euro umfassen. Alle Erlöse und Aufwendungen müssen hier bis ins Detail erfasst werden.

Textbausteine, Preise und Rabatte, Montagen, Versicherungen, Service- und Wartungsinformationen sind im System schnell und leicht zu ändern oder zu ergänzen. „Wir sind mit Lavid-F.I.S. in der Lage, Standardabläufe, wie im Angebotswesen, sehr einfach zu individualisieren“, erläutert Norbert John. Herstellerinformationen zu neuen Produkten fließen über eine eigens erstellte Schnittstelle automatisch in das Angebotswesen ein.

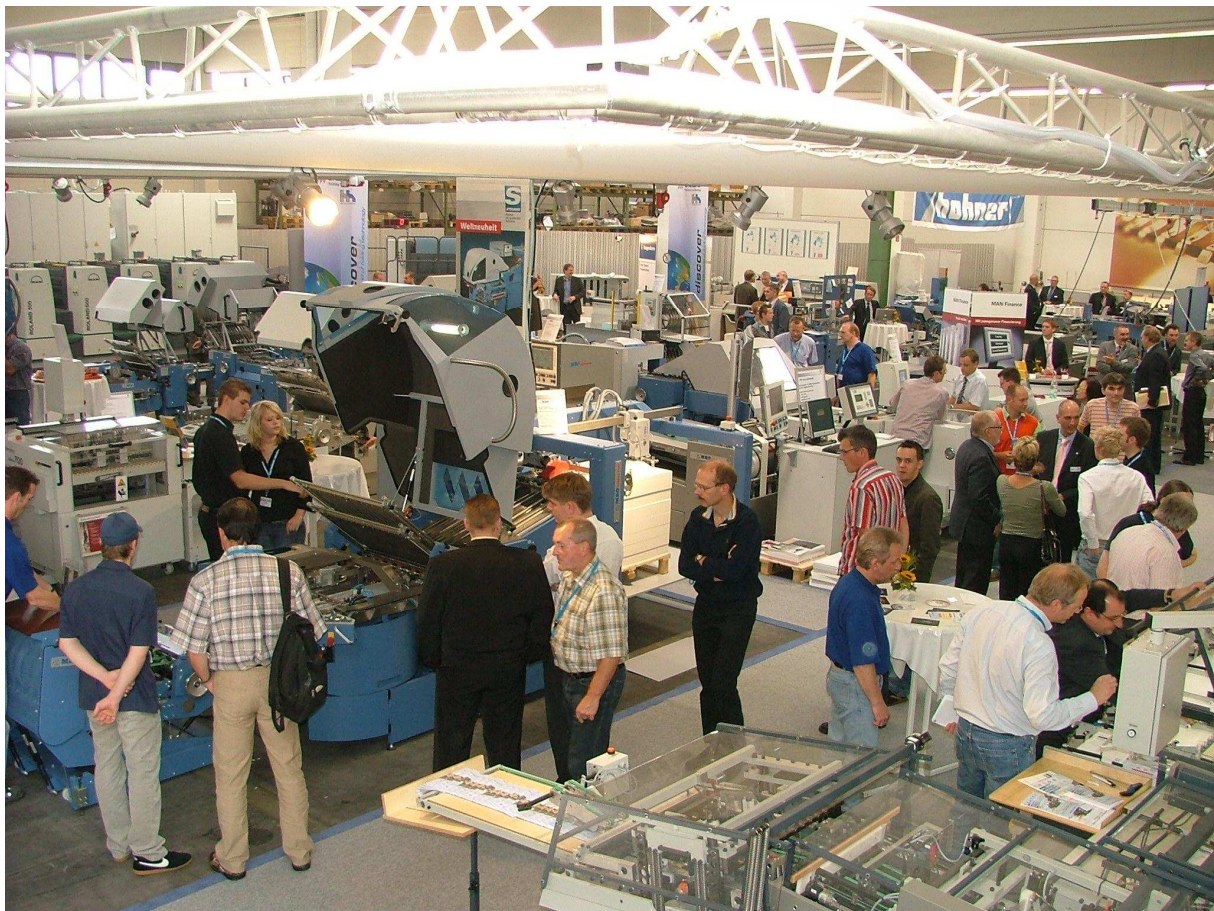
Elektronisch geplant

Auch im Service haben sich die Abläufe massiv geändert: Seit der Einführung von Lavid-F.I.S. gibt es keine Zettelwirtschaft mehr. Die 30 Servicetechniker sowie weitere 30 Werksmonteure und Subunternehmer werden von den Disponenten heute auf elektronischen Plantafeln verplant. Auf diese Weise arbeiten Disposition und Ersatzteilwesen wesentlich effizienter. Überschneidungen gehören der Vergangenheit an. Teile- und Monteurdisposition sind für alle Berechtigten aktuell einsehbar. Alle Disponenten haben einen sekundengenauen Überblick über alle Einsätze sowie über Urlaubs- und Krankheitszeiten, Not- und Bereitschaftsdienste. Das Tracking-System gibt jedem Techniker eine elektronische Aufgabenliste, die ihm Auskunft über seine Einsätze gibt. Über eine Prioritätenliste erkennt der Servicemitarbeiter sofort die Dringlichkeit eines Auftrages. Der Notdienst hat heute schon die Möglichkeit, über Notebook und UMTS online auf die Ersatzteildatenbank und die Monteurdisposition zuzugreifen.

Lavid-F.I.S. beschleunigt dadurch auch die Fakturierung: Ist ein Auftrag abgeschlossen, übermittelt die Disposition die elektronischen Daten an die Fakturierung, einschließlich der Sonderregelungen und –absprachen, wie Anschriften, Preise, Garantien, etc.. Automatisch werden dabei alle Belege berücksichtigt und zusammengeführt. Steuber führt somit ein umfassendes Controlling durch, das korrekte und vollständige Abrechnungen garantiert.

Mit Herstellern verbunden

Um die Kundenaufträge noch effektiver zu bearbeiten, entschied sich Norbert John für die elektronische Anbindung an das Bestellsystem der MAN über eine Standleitung. Die Bestellungen gelangen jetzt automatisch in das SAP-System von MAN, das elektronisch die Rechnungen an Steuber zurücksendet. Die notwendige Vorbereitung für diesen Ablauf übernimmt automatisch die Warenwirtschaft von Lavid-F.I.S., die auch den Rechnungsausdruck steuert.



Gespeichertes Wissen

Mit dem Einsatz von Lavid-F.I.S. kann das Unternehmen umfangreiche Datenbestände konsequent managen. 600.000 Auftragspositionen und 90.000 Artikel - vom Verbrauchsmaterial bis zur Druckstraße - werden effizient und ohne Performanceprobleme verwaltet. Die effiziente Dokumentenverwaltung von Lavid-F.I.S. sorgt dafür, dass alle Briefe und Berichte als Maschinenhistorie zum Kunden hinterlegt werden. Dazu zählen alle Microsoft-Office-Dateien, Fotos oder technische Zeichnungen.

Chaotisches Lager

Durch Lavid-F.I.S. konnte Steuber auf die chaotische Lagerhaltung umstellen und so Kosten und Platz sparen. Denn vier Fahrzeuge liefern mehr als 150 Tonnen Material im Monat, die bei Steuber zwischengelagert werden müssen. Dabei wurden auch die Logistikprozesse optimiert: Über Barcodes und Scanner erfolgt eine Überwachung des gesamten Lieferablaufs. Die Barcodes ermöglichen eine einfache und schnelle Jahresinventur. Hilfreich ist das System auch bei der Gefahrgutabwicklung. Die Frachtbriefe einschließlich der Gefahrgutdokumentation stellt das System automatisch.

Über den Erwartungen

Norbert John ist sehr zufrieden: „Seit der Einführung von Lavid-F.I.S. haben sich viele zentrale Abläufe bei uns wesentlich verbessert, als in der Theorie zunächst angedacht. Von Anfang an gab es eine sehr hohe Akzeptanz seitens der Anwender, weil das System so transparent und einfach in der Bedienung ist.“ Hotline, Vertrieb und Disposition seien wesentlich auskunftsfähiger, da ihr auf Knopfdruck alle relevanten Daten und Aufträgen und Kunden zur Verfügung stehen. Insbesondere die Übersichtsfunktionen erfreuen sich großer Beliebtheit.

Die schnelle und kompetente Abwicklung der Lavid-F.I.S.-Einführung sowie die kontinuierliche professionelle Betreuung durch Lavid Software seien die Eckpfeiler für die gute Zusammenarbeit.

Als nächstes plant Norbert John die Optimierung der Hotline. Hier soll zukünftig die Telefonanlage eine TAPI-Schnittstelle erhalten, die schon beim ankommenden Anruf die entsprechenden Daten des Kunden und der Maschinen aufruft.

Weitere Informationen:

Norbert John
Geschäftsführer
HEINRICH STEUBER GmbH + Co.
Krefelder Straße 658
D-41066 Mönchengladbach
Tel. 02161 6597-25
Fax 02161 6597-66
eMail n.johnsteuber.net
Internet www.steuber.net