

stahlmarkt

HANDEL
INDUSTRIE
MENSCHEN

07
08
2026

Handel

Defence kompensiert
Automotive-
Schwäche

16

Anwender

Gleisanschluss
für die Balten-
staaten

22

Special

Neuer Werkstoff
für effizientere
E-Motoren

46

gob.de

 **UNITOP®**
METALLHANDEL
UND SERVICECENTER

GOB


DIGITALISIERUNG UND KI IN DER STAHLINDUSTRIE

unitop KI-Agenten und Microsoft 365 Copilot schaffen
strukturierte Geschäftsprozesse im ERP-Kontext

GOB
SOFTWARE
& SYSTEME



Lagerung von Stahl-Coils

Vom Potenzial zum messbaren Nutzen

Möglichkeiten von KI-Einsatz im Stahlhandel

Künstliche Intelligenz entwickelt sich zunehmend vom Technologiethema zum strategischen Erfolgsfaktor im Stahlhandel. Dabei geht es nicht darum, ob KI eingesetzt werden sollte, sondern wie sie konkret dazu beitragen kann, messbare Mehrwerte zu schaffen.

Moderne KI-Agenten unterstützen Unternehmen dabei, Routineaufgaben zu automatisieren, Prozesse zu beschleunigen und Mitarbeiter gezielt zu entlasten. So entstehen Freiräume für wertschöpfende Tätigkeiten, während Entscheidungen schneller und auf einer fundierten Datengrundlage getroffen werden können.

KI-Agenten in Business Central sind KI-gestützte Teamassistenten, die über herkömmliche Automatisierung hinausgehen. Sie analysieren Business Central-Daten und treffen fundierte Entscheidungen innerhalb definierter Grenzen. Um Künstliche Intelligenz sicher und praxisnah in Geschäftsprozesse zu integrieren, stellte die

GOB Software & Systeme bereits im Juni 2024 das unitop KI-Framework vor. Es schafft die technische Grundlage, KI-Services direkt im ERP-System einzusetzen und kontrolliert in bestehende Abläufe einzubinden. Den Anfang machte ein KI-gestütztes Vorfallmanagement zur Bearbeitung von Kundenanfragen. Die positive Resonanz bestätigt den Ansatz: Unternehmen möchten die Potenziale von KI nutzen, ohne die Kontrolle über ihre Prozesse zu verlieren. Technisch basiert das Framework auf Azure AI Foundry.

Einsatz von KI-Agenten im Tagesgeschäft der Stahlhändler

Viele Anfragen erreichen Unternehmen noch immer per E-Mail und

müssen anschließend manuell bearbeitet werden. Genau hier kann ein KI-Agent ansetzen: Er analysiert eingehende Nachrichten, erkennt relevante Informationen und überführt diese automatisch in strukturierte ERP-Daten. Schreibt ein Kunde beispielsweise: „Ich benötige 10xS235JR 10 x 1 500 x 3 000, bitte um Angebot mit Preis und Liefertermin“, analysiert der KI-Agent den Inhalt der Anfrage und erkennt sowohl den Absender als auch die relevanten Artikelmerkmale. Anhand der E-Mail-Adresse wird der Kunde oder Interessent identifiziert. Anschließend werden die Produktdaten strukturiert ausgelesen und den entsprechenden ERP-Feldern zugeordnet:

Anzeige

- Profilcode: Blech
- Güte: S235JR
- Stärke: 10 mm
- Breite: 1500 mm
- Länge: 3000 mm
- Menge: 10 Stück

Auf Basis dieser Informationen erstellt das System automatisch ein Angebot, ermittelt den passenden Preis sowie den möglichen Liefertermin und stellt die Daten direkt im ERP-System bereit. Das reduziert manuelle Eingaben auf ein Minimum, verkürzt die Bearbeitungszeiten und beschleunigt die Angebotserstellung deutlich. Aus einer unstrukturierten E-Mail wird innerhalb weniger Sekunden ein vollständiger Angebotsvorgang.

Intelligente Touren- und Transportoptimierung mit KI

Die effiziente Planung von Transporten ist ein entscheidender Faktor für Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit. Ein KI-Agent kann Unternehmen dabei unterstützen, vorhandene Auftragspositionen automatisch zu analysieren, geeignete Lieferungen zu bündeln und daraus optimale Touren zu erstellen. Dabei berücksichtigt die KI verschiedene Rahmenbedingungen, wie beispielsweise das maximale Ladegewicht des eingesetzten Lkw.

Auf dieser Grundlage werden Aufträge intelligent zusammengefasst und die bestmögliche Route geplant. Nach Abschluss der Planung erhält der Fahrer automatisch alle relevanten Informationen per E-Mail – inklusive eines direkten Links zur geplanten

Route. Das Ergebnis: eine deutlich effizientere Transportplanung mit optimal ausgelasteten Fahrzeugen, reduzierten Fahrtkosten und weniger Leerfahrten. Gleichzeitig werden Disponenten entlastet, da zeitaufwendige Planungsschritte automatisiert erfolgen und Touren innerhalb kürzester Zeit erstellt werden können.

Intelligente Suche nach Alternativen und automatisierte Rechnungsprüfung

Künstliche Intelligenz kann Vertriebsteams dabei unterstützen, zusätzliche Umsatzpotenziale zu erkennen und Kunden noch gezielter zu beraten. Auf Basis von Kundenanfragen, bisherigen Bestellungen und verfügbaren Lagerbeständen unterbreitet ein KI-Agent automatisch passende Alternativ-Vorschläge. Dabei kann die KI beispielsweise weitere mögliche Formate, vergleichbare Artikel oder Ersatzgütern identifizieren und diese dem Vertriebsmitarbeiter direkt zur Angebotserstellung vorschlagen. So kann gegebenenfalls der vorhandene Lagerbestand aktiv für den Verkauf genutzt werden und der Kunde erhält kurzfristig eine passende Alternative – insbesondere dann, wenn ein gewünschter Artikel nicht verfügbar ist oder eine wirtschaftlichere Lösung angeboten werden kann.

Die Prüfung eingehender Rechnungen bindet in vielen Unternehmen wertvolle Zeit und Ressourcen. Ein KI-Agent kann diesen Prozess weitgehend automatisieren, indem er Rechnungen mit Bestellungen, Wareneingängen und Lieferdaten abgleicht. Sind alle

definierten Kriterien erfüllt – beispielsweise die gelieferte Menge stimmt mit der Bestellung überein, die Lieferung erfolgte termingerecht und der berechnete Preis entspricht den vereinbarten Konditionen –, kann die Rechnung automatisch zur Zahlung freigegeben werden. Eine manuelle Prüfung ist in diesen Standardfällen nicht mehr erforderlich. Erkennt die KI hingegen Abweichungen, wird der Vorgang gezielt an die zuständigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weitergeleitet. So konzentrieren sich die Fachabteilungen nur noch auf tatsächliche Prüfungsfälle.

Der Nutzen:

- Deutliche Zeitersparnis in der Rechnungsverarbeitung
- Automatische Freigabe von Standardrechnungen
- Schnellere Zahlungsprozesse
- Reduzierung manueller Prüfschritte
- Höhere Prozesssicherheit durch automatisierte Abgleiche
- Fokus der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Sonderfälle statt Routinetätigkeiten

Fazit: Der Markt entwickelt sich rasant weiter – weg von punktuellen Funktionen, hin zu vernetzten Technologieplattformen. Mit unitop, dem KI-Framework und dem gezielten Einsatz von KI-Agenten macht die GOB diese Entwicklung für die Stahlbranche greifbar und beherrschbar. Kurz gesagt: GOB Software & Systeme macht KI-Technologie nutzbar. ■

www.gob.de

Digitalisierung mit Erfahrung – seit 1965

Die GOB Software & Systeme & Co. KG ist ein inhabergeführtes, mittelständisches IT-Unternehmen und zählt zu den größten Microsoft Solutions Partnern weltweit. Seine unitop-Lösungen unterstützen den Stahl- & Metallhandel sowie Servicecenter, Gießereien und Metallverarbeiter durch alle Phasen der Digitalisierung. GOB kann über 500 Kunden und mehr als 1.500 erfolgreich realisierte Projekte verzeichnen. Mit unitop hat die GOB eine ganzheitliche Unternehmenslösung entwickelt, die weit über ein klassisches ERP-System hinausgeht. Auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central vereint unitop kaufmännische und wertschöpfende Prozesse in einer zentralen Anwendung. Durch die nahtlose Integration von Microsoft 365 und der Power Platform entstehen durchgängige Prozesse, eine einheitliche Datenbasis und maximale Transparenz. Ob On-Premises, SaaS oder hybrid – Unternehmen können ihr Tagesgeschäft effizient aus einer einzigen Lösung heraus steuern.