



UNITOP®
ERP INDUSTRIE
DIE GANZHEITLICHE LÖSUNG

BEPRO
Blech und Profilstahl GmbH & Co. KG

BEPRO

DER STAHLHANDEL IM HERZEN DES RUHRGEBIETS

Tradition und Innovation in einer Schlüsselbranche
der deutschen Wirtschaft



IN EINER ZEIT, IN DER DIE GESCHÄFTSWELT VON RASANTEN TECHNOLOGISCHEN FORTSCHRITTEN GEPRÄGT IST, WERDEN UNTERNEHMEN IMMER STÄRKER HERAUSGEFORDERT, IHRE PROZESSE ZU DIGITALISIEREN UND EFFIZIENTER ZU GESTALTEN. DIESE ENTWICKLUNG MACHT AUCH VOR DEM STAHLHANDEL NICHT HALT. DIESE TRANSFORMATION HAT BEI BEPRO BEREITS STATTGEFUNDEN UND BIETET DURCH NUTZUNG DER ERP-BRANCHENLÖSUNG UNITOP NICHT NUR MEHR PROZESSSICHERHEIT, PRODUKTIVITÄT UND TRANSPARENZ, SONDERN STEIGERT ZUGLEICH DIE EFFIZIENZ DES UNTERNEHMENS.

Lesen Sie nachfolgend das Interview mit Sören Filipczak, dem Geschäftsführer der BEPRO GmbH & Co. KG und erfahren Sie mehr über aktuelle Herausforderungen, neue Wege, die Nutzung von unitop im Tagesgeschäft und die langjährige Zusammenarbeit mit der GOB Software & Systeme aus Krefeld.

BEPRO-STAHLE, gegründet 1969, ist seit mehr als fünf Jahrzehnten im internationalen Stahlhandel erfolgreich tätig und mit 35.000 Tonnen Lagerbestand der Spezialist im Bereich der Stab- und Formstähle. Der Stahlhändler aus dem Herzen des Ruhrgebiets ist ein Vollsortimenter und bietet seinen Kunden ein breitgefächertes Lieferprogramm. Von Breitflanschträgern, Blechen, über Winkel-, Flach-, Rund-, Vierkant-, oder Formstahl, BEPRO bietet allerhand Stahlvarianten in jeglichen Abmessungen. Das Unternehmen konzentriert sich zudem auf besondere Abmessungen von Sondergütern.

WAS ZEICHNET BEPRO AUS?

Sören Filipczak: „BEPRO bedient mit seinen rund 50 Mitarbeitern sowohl inländische, europäische, aber auch weltweite Märkte. Großes Entwicklungspotenzial sehen wir vor allem in Osteuropa und außerhalb von Europa. An unserem Standort in Gelsenkirchen verfügen wir über 30.000–35.000 Tonnen Lagerbestand. Die Flexibilität und unser persönlicher Zugang zu unseren Kunden zeichnen uns aus. Ein entscheidender Faktor in unserer Branche besteht darin, die Kundenbedürfnisse zu kennen. Eine stete Lieferbereitschaft und ein qualifizierter Service sind unverzichtbar. Wir kümmern uns individuell um jede Kundenanfrage, da jede einzelne einen sehr hohen Stellenwert für uns hat. Entscheidend ist für uns die faire und partnerschaftliche Zusammenarbeit – zu beiderseitigem Nutzen.“

WIE IST DER KONTAKT ZWISCHEN DER GOB SOFTWARE UND SYSTEME GMBH & CO. KG UND BEPRO ZUSTANDE GEKOMMEN?

Sören Filipczak: „Wir sind seit einigen Jahren Kunde der GOB, der Kontakt ist durch eine Vertriebsinitiative seitens Herrn Vogt aufgebaut worden, welcher als Vertriebsbeauftragter Kunden aus dem Bereich Stahlhandel und Servicecenter betreut.“

WESHALB HAT SICH DAS UNTERNEHMEN FÜR UNITOP ENTSCHEIDEN? WELCHE KRITERIEN WAREN ENTSCHEIDEND? IN WELCHEN UNTERNEHMENSBEREICHEN WIRD UNITOP EINGESETZT?

Sören Filipczak: „Im Fokus unserer Überlegung stand bei Projektstart die Einführung einer modernen ERP-Lösung für einen langfristigen Support. Die vorhandenen Referenzen und das Vertrauen in die Software



Microsoft Dynamics 365 Business Central sowie unitop. Unser primäres Ziel zum Projektstart bestand darin ein stabiles System zu integrieren, welches die Arbeitsvorgänge transparent abbildet. Die übergeordneten Zielsetzungen an unitop waren die Erhöhung der Transparenz durch ein integriertes ERP-System (CRM, Vertrieb, Warenwirtschaft, Einkauf, Lager, Finanzbuchhaltung, DMS, Zeugnisverwaltung, Reporting), sowie die Nutzung von branchenüblichen Funktionen im Bereich Stahlhandel und Service. Wir fanden in unitop eine optimale Unterstützung unserer Anwender durch individuelle Rollencenter/Cockpits, die Möglichkeit zum Ausbau der Lagerfunktionen (z. B. MDE-Scanner) sowie die gewünschte Zukunftssicherheit durch Schnittstellen zu EDI und Webportalen.“

WAS HAT SICH SEITHER DURCH DEN EINSATZ VON MICROSOFT DYNAMICS NAV/BUSINESS CENTRAL BZW. UNITOP VERBESSERT?

Sören Filipczak: „Die Bereitstellung von Daten und die übersichtliche Erfassung von Vorgängen hat sich bewährt. Früher stellte die Auswertung einzelner Daten einen enormen Arbeits- und Zeitaufwand dar, heute gelingt dies per Knopfdruck. Diese neu gewonnene Auskunftsfähigkeit erleichtert beispielhaft die Vorbereitung auf die Gesellschafterversammlung und auf die regelmäßigen Vertriebs- und Finanzierungsgespräche. Die optimierte Verfügbarkeit der Warenbestände in den diversen Lagern, die Abwicklung der Belege in der Finanzbuchhaltung und die Verknüpfung der Belegketten schafft eine Transparenz, die uns das Tagesgeschäft deutlich erleichtert.“

WIE HAT IHRE BELEGSCHAFT AUF DIE IMPLEMENTIERUNG REAGIERT?

Sören Filipczak: „Eine neue Implementierung bedarf stets der Überzeugungsarbeit durch



die Key-User. Dies war ein kontinuierlicher Prozess mit dem Ergebnis, dass sich heute keiner aus der BEPRO-Belegschaft die Systemwelt von damals zurückwünscht.“

WELCHE WEITEREN GEMEINSAME PROJEKTE SIND DERZEIT GEPLANT?

Sören Filipczak: „Wir als Werkstoffhändler sehen den Nutzen einer strategischen Ausrichtung hinsichtlich der Digitalisierung, um uns von Wettbewerbern differenzieren und abheben zu können. Im Vergleich zu Asien

ist die Digitalisierung im Stahlhandel in Europa noch weit rückständig. Diese Entwicklung wird sich durch vorherrschende Trends auch in Europa weiter beschleunigen, nicht zuletzt, da Kunden auf einen effizienten und einfachen Einkaufsprozess drängen. Dies zeigt, dass der Stahlhandel den Schritt in Richtung Digitalisierung gehen muss, um im globalen Handel nicht abgehängt zu werden. Unsere gemeinsamen Projekte mit der GOB konzentrieren sich zurzeit auf die Digitalisierung, z. B. der Archivierung und automatischen



Verbuchung von Eingangsrechnungen, zudem planen wir die Einführung von Scanner-Lösungen.“

WENN SIE DAS PROJEKT ABSCHLIESSEND BEURTEILEN MÜSSTEN, WAS WÜRDEN SIE ÜBER DIE BISHERIGE ZUSAMMENARBEIT SAGEN?

Sören Filipczak: „Die Kosten-/Nutzenrechnung ist bei potenziellen Zukunftsprojekten stets zu berücksichtigen. „Nice to have“ ist zu teuer, denn wo umfangreiche Programmierung stattfindet, muss auch ein wirtschaftlicher Mehrwert für das Unternehmen entstehen. Die professionelle und angenehme Zusammenarbeit mit der GOB ist ihren Preis aber wert.“

DIE BRANCHENLÖSUNG UNITOP ERP METALLHANDEL & SERVICECENTER:

Unsere Softwarelösung unitop ERP Metallhandel & Servicecenter, ist speziell auf die Anforderungen von Handelsunternehmen im Segment Stahl-, Edelstahl-, Röhren-, Blech- und Metallerzeugnissen sowie deren Verarbeitung konzipiert. Die Branchenlösung unitop ERP Metallhandel & Servicecenter bildet die gesamte Prozesskette im Handel

und der Bearbeitung integriert ab und basiert auf Microsoft Dynamics 365 Business Central. unitop begleitet seine Kunden bei der Digitalisierung der kompletten Prozesskette von der Rohmaterialbestellung über Spalt- und Sägevorgänge sowie weiteren internen und externen Arbeitsgängen bis hin zur Lieferung und Faktura. Durch ein integriertes Business-Intelligence-System sowie ein integriertes Dokumentenmanagement-System (DMS) können darüber hinaus alle Prozesse papierlos bearbeitet und transparent ausgewertet werden.

FIRMENPROFIL

Wir, die GOB Software & Systeme aus Krefeld, sind ein mittelständisches inhabergeführtes IT-Unternehmen. Über 55 Jahre Erfahrung und mehr als 1.500 erfolgreich realisierte Projekte sprechen für sich. Wir zählen zu den größten und erfolgreichsten Microsoft-Dynamics-Partnern weltweit. Dabei verstehen wir uns als ganzheitlicher Anbieter von IT-Lösungen. Das heißt: Wir bieten unseren Kunden neben Softwarelösungen auch ein fundiertes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen im Bereich Software as-a-Service (SaaS), Cloud und IT-

Infrastruktur. Seit 1965 wachsen wir stetig weiter und können heute auf eine Expertise in den Bereichen Industrie & Handel zurückgreifen. Unser Produkt unitop ist eine ganzheitliche Lösung, die wie keine Zweite die Abläufe in Ihrer Branche in Standardfunktionen abbildet. Bei uns trifft Digitalisierung auf Beratung – Ganzheitlichkeit auf Flexibilität.




NEHMEN SIE MIT UNS KONTAKT AUF

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um die GOB und unsere ERP-Branchenlösung unitop.

GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG

Europark Fichtenhain A 5
47807 Krefeld

 Telefon: +49 2151 349 3000

 E-Mail: info@gob.de

 Web: <https://www.gob.de>