



BestPractice Beispiel:

## KBS-ROHR HANDELSGESELLSCHAFT MBH

Das Interview mit Patrick Baumann  
Geschäftsführer KBS-Rohr



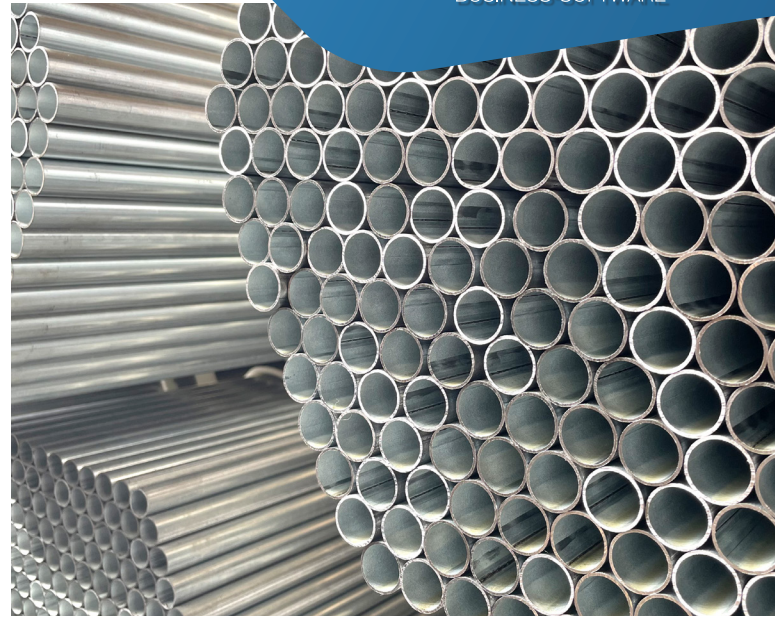
**easyWinArt:** Herr Baumann. Danke, dass Sie sich die Zeit genommen haben, mit uns über Ihre Geschäftsprozesse zu sprechen. Zuallererst würde ich Sie bitten, dass Sie sich und Ihr Unternehmen kurz selbst vorstellen:

**Patrick Baumann:** Gerne. Die KBS-Rohr Handelsgesellschaft ist seit 35 Jahren im Stahlrohrhandel tätig. Wir sind ein kleines, mittelständisches Unternehmen und beliefern neben der Automobilindustrie, zum Beispiel auch die Möbel- und Bauindustrie mit Stahlanfertigungen. Gegründet wurde die Handelsgesellschaft von Herrn Bösch und Herrn Kurz im Jahr 1988. Als familiär geführtes Unternehmen legen wir großen Wert auf ein gutes Arbeitsklima und pflegen einen engen Kontakt zu unseren Kunden. Unsere Belegschaft besteht aus einem jungen Team mit insgesamt 25 Mitarbeitern. Seit 2017 arbeite ich für das Unternehmen und seit Oktober 2022 bin ich als zweiter Geschäftsführer der KBS-Rohr tätig, gemeinsam mit Herrn Markus Schmitz.

**easyWinArt: 2022? Kein einfaches Jahr. Direkt zu Anfang Ihrer Geschäftsführertätigkeit mussten Sie sich wahrscheinlich mit einigen nachgelagerten Problemen der Corona-Pandemie beschäftigen. Können Sie vielleicht kurz erläutern, ob easyWinArt Einfluss auf Ihre Unternehmensprozesse genommen hat und, wenn ja, welchen?**

**Patrick Baumann:** Die Corona-Pandemie hat viele Unternehmen vor große Probleme gestellt. Bei uns ergab sich direkt eine doppelte Belastung. Zum einen standen wir vor enormen Herausforderungen rund um das Thema Rohstoffknappheit und damit auch vor dem Problem von Lieferengpässen oder gar Ausfällen. Zum anderen erfolgte in dieser Zeit ein Generationenwechsel in unserer Belegschaft. In diesen Zeiten neues Personal zu finden und effizient einzuarbeiten war kein Kinderspiel.

Kurz aber noch einmal zurück zum Thema Lieferengpässe: Wäre die Abbildbarkeit von Aufträgen und Bestellungen in easyWinArt nicht gegeben gewesen, so hätte uns die Transparenz gefehlt. Durch die mangelnde Automatisierung wäre es zu Fehlern gekommen, die sich negativ auf unsere Geschäftsprozesse ausgewirkt hätten. Wir haben in diesem Zusammenhang ein neues Projekt gestartet, um Prozesse zu optimieren: „Die Lieferanten-Kundeneinteilung. Mit Hilfe der EDI-Schnittstellen wollen wir zukünftig spezielle Kundeninformationen (z.B.: Abrufmengen inklusive Datum) direkt mit den Lieferanten



kommunizieren. Der Vorgang wird dann in easyWinArt übernommen und so übersetzt, dass der Vorgang weitgehend automatisiert stattfinden kann.

**easyWinArt:** Sie haben mit Ihrem ERP-System die Plus-Version von easyWinArt erworben. Das heißt, Sie haben sich die Möglichkeit geschaffen, Ihr System jederzeit und Ihren Wünschen entsprechend zu erweitern. Theoretisch haben Sie sogar die Möglichkeit, eigene Programmierungen in easyWinArt vorzunehmen. Welche Funktionen wurden speziell für Ihr Unternehmen bisher programmiert?

**Patrick Baumann:** Da gibt es mehrere Funktionen: Wir haben einige Besonderheiten im Lager und auch in der Fertigung. Bei der Fertigung ändert sich zum Beispiel unser Artikel von „Langrohr“ in eine „Fix-Länge“. Während Außendurchmesser und Wandstärke gleich bleiben, ändert sich die Länge des Artikels. Eine Umwandlung muss unter Berücksichtigung des Verschnittes ermittelt werden und in der Kalkulation Berücksichtigung finden. Heute werden Ausfallmengen, die in der Produktion stattfinden, direkt miterfasst und der Bestand entsprechend korrigiert.

Bei der Lagerhaltung arbeiten wir in easyWinArt mit Lagerorten, die unterteilt sind in Magazine. Ein Magazin in einem Lagerort kann immer nur ein Gebinde sein. So ist gewährleistet, dass wir Lagerumbuchungen durchführen können.

Eine große Arbeitserleichterung verzeichneten wir auch durch die Einführung von individuellen Gebidenummern. Neue Produkte erhalten eine individuelle, einzigartige Nummer. Diese wird beim Vorgang der Bestellung / im Wareneingang angelegt. Sobald es eine Fertigmeldung vom Produkt gibt, wird diese Nummer „mit Leben gefüllt“. Hinterlegt sind alle relevanten Informationen (Werkstoff, Stückzahl, Gewicht, etc.) So gewährleisten wir eine gute Rückverfolgbarkeit (falls erforderlich bis zum Lieferanten) der Gebinde.

Beim fertigen Produkt angekommen, tauschen wir die Etiketten mit den Gebidenummern durch die Versandetiketten aus. Hierauf sind dann Informationen aufgeführt, die für den Kunden relevant sind. Der große Vorteil ist, dass diese Informationen automatisiert auf den Belegen zu erzeugen sind.

Seit Ende letzten Jahres besitzen wir darüber hinaus in easyWinArt eine neue Funktion namens „Werkzeugnis“, die individuell für uns programmiert wurde. In unserer Produktion wird jede Lieferung von einem solchen Werkszeugnis begleitet. Hier werden Materialart, chemische Zusammensetzung, mechanische Eigenschaften, etc., also wichtige Angaben vom Lieferanten dokumentiert. Diese Informationen werden über die Chargenverwaltung eingepflegt und können dann über die Lieferung automatisiert mit ausgedruckt werden. Das ist ein großer Vorteil und eine enorme Arbeitserleichterung, denn früher musste jedes Werkszeugnis manuell geschrieben werden.



**easyWinArt:** Vielleicht können Sie uns noch verraten, wie hoch Sie den Aufwand für Schulungen für easyWinArt einschätzen. Und, letzte Frage: Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit Ihrem ERP-System?

**Patrick Baumann:** Unserer Erfahrung nach benötigt man ungefähr eine Woche, um mit easyWinArt produktiv arbeiten zu können. Der Testmandant (eine Kopie aller Datensätze des ERP-Systems) eignet sich hervorragend, um sich unbedarft und angstfrei im Programm auszuprobieren und zurecht zu finden. Der Schulungsaufwand in unserem Hause ist verhältnismäßig gering. Die Mitarbeiter lernen viel einfach durch „Learning by Doing“. Auch wenn die Software anfangs eher unübersichtlich scheint, kommt man nach einiger Zeit gut zurecht, da sich die Funktionen und die Funktionsweise in easyWinArt grundsätzlich ähneln. Mein Fazit: Excel-Listen sollten besser der Vergangenheit angehören! Auch wenn das ERP-System anfangs sehr kompliziert erscheint, so liegt der Nutzen auf der Hand. Man kann nur gewinnen: z.B. durch die Optimierung der Prozesse, die Zeitersparnis, die Steigerung der Produktivität und auch durch die Rückverfolgbarkeit zwecks Qualitätssicherung etc. Wir sind von easyWinArt überzeugt und würden es jederzeit weiterempfehlen.

**easyWinArt:** Herr Baumann, ich danke Ihnen für dieses Gespräch! Danke, dass Sie uns einen so detaillierten Einblick in Ihre Prozesse gewährt haben.

**Patrick Baumann:** Gern geschehen. Die KBS-Rohr ist jetzt bereits seit über 15 Jahren Kunde bei der IT-Easy. Vielen Dank an dieser Stelle auch für die gute und langjährige Zusammenarbeit.

KBS-Rohr Handelsgesellschaft mbH  
Geschäftsführer: Patrick Baumann und  
Markus Schmitz  
Telefon: +49 2182 5770-0  
E-Mail: [info@kbs-rohr.de](mailto:info@kbs-rohr.de)  
[www.kbs-rohr.de](http://www.kbs-rohr.de)

*Noch offene Fragen zu unserer Software easyWinArt?*

Sie erreichen uns persönlich unter 02161 / 277 680 oder [info@it-easy.de](mailto:info@it-easy.de).