



**UNITOP®**  
**ERP INDUSTRIE**  
DIE GANZHEITLICHE LÖSUNG

# Digitale Transformation im Stahlhandel: Praxisbeispiel Ernst Krebs KG

**STAHLKREBS**  
Edelstähle seit 1882



Seit über 12 Jahren gehört der Solinger Stahlhändler Ernst Krebs KG zu den treuesten Kunden der GOB Software & Systeme. Das Unternehmen war einer der ersten Kunden im Bereich Stahlhandel und Servicecenter und hat in den letzten Jahren die auf Microsoft Dynamics NAV basierende Branchenlösung unitop maßgeblich mitgestaltet. Davon profitieren heute mehr als 50 Kunden der GOB.

Als innovativer Stahlhändler erkannte das Unternehmen schon frühzeitig, wie wichtig die digitale Vernetzung ist. „Ein elektronisches Archiv hatten wir schon vor zehn Jahren und im Lager arbeiten wir seit fast sechs Jahren mit Scannern“, fasst Daniel Krebs zusammen. Daniel Krebs führt die Geschäfte des 1882 gegründeten Familienunternehmens bereits in der fünften Generation. Heute verfügt das Traditionsunternehmen über 9.500 qm Lagerfläche und hat mehr als 10.000 Tonnen Stahl permanent vorrätig. Produzenten von Schneidwaren, Handwerk-

zeugen und chirurgischen Instrumenten gehören neben der Automobilindustrie zu den Hauptabnehmern. Ein Großteil der Kunden von STAHL KREBS sitzen im Bergischen Städtedreieck. „Wir sind im Grunde jedoch international tätig und liefern weltweit“, sagt der Geschäftsführer.

## **Software als zentrales Steuerungselement für alle Unternehmensprozesse**

„Jedes Unternehmen braucht ein zentrales Steuerungselement, um die eigenen Prozes-

se abzubilden und zu optimieren“, betont Daniel Krebs. „Für uns ist unitop dieses Steuerungselement.“ Aus diesem Grund setzt die Ernst Krebs KG auf unitop. Daniel Krebs betont vor allem die Integration von Microsoft Office, die er als sehr wertvoll empfindet. „Viele unserer Impulse aus den vergangenen Jahren sind in die Entwicklung der heutigen Branchenlösung mit eingeflossen“, erklärt Daniel Krebs. „Umgekehrt lieferte aber auch die GOB Ideen und Anregungen, wodurch wir unsere Abläufe und Prozesse weiter verbessern konnten.“



Das Unternehmen führt Werkzeug-, Qualitäts- und Edelmetallprofile in verschiedensten Abmessungen - vor allem für Gesenkschmieden aus dem Bereich der Handwerkzeugherstellung und der Automobilzulieferindustrie.

In der GOB sieht Daniel Krebs einen verlässlichen Partner und betont vor allem dessen Beständigkeit: „Die GOB hat eine beeindruckende Entwicklung gemacht und ist personell und wirtschaftlich sehr gut aufgestellt.“ Wichtig sei auch, dass die Chemie zwischen den projektbeteiligten Personen stimmt, betont Daniel Krebs. „Ohne dies wäre eine solch langjährige Partnerschaft nicht möglich“, so Krebs.

#### Kundenorientierung dank E-Services

Als kundenorientiertes B2B-Unternehmen stehen die Kunden im Mittelpunkt. „Wenn wir Prozesse optimieren, müssen langfristig auch unsere Kunden davon profitieren“, betont Daniel Krebs. „Da sich unsere beratungsintensiven Produkte für eine Vermarktung über einen Onlineshop nicht ohne Weiteres eignen, setzen wir vor allem auf die digitale Vernetzung mit unseren Kunden und

Lieferanten und natürlich auf den persönlichen Dialog.“ Diesen digitalen Austausch möchte das Unternehmen zukünftig intensivieren „Da ist es besonders praktisch, dass untop einen EDI-Konverter bereits integriert hat,“ sagt Daniel Krebs.



Für die termingerechte Materialgestaltung im Bergischen Städtedreieck stehen STAHL KREBS eigene Transporter zur Verfügung.

#### Zahlen, Daten, Fakten:

- ▶ Seit 1882 am Markt
- ▶ GOB-Kunde seit über 12 Jahren
- ▶ 9.500 qm Lagerfläche
- ▶ 10.000 Tonnen Stahl ab Lager
- ▶ 45 Mitarbeiter in Verkauf, Lager und Verwaltung
- ▶ 40 User