



'MKG Optimierungstipps für Metaller' ist ein Newsletter speziell für metallverarbeitende Unternehmen, der monatlich erscheint. Er beschreibt Optimierungsmöglichkeiten, die der Einsatz von ERP Software bietet. Die Inhalte können sowohl für Metallunternehmen mit- als auch ohne (MKG) ERP Software interessant sein.

## Thema: „Preisfragen“

### Fragen Sie aktuelle Preise noch immer telefonisch an ?

Im Unternehmen `CNC-Dreherei Schmidt` ist Herr Gruber aus dem Einkauf für die Einholung von Preisen verantwortlich. Hierzu erhält er von seinen Kollegen Notizzettel, auf denen vermerkt ist, welche Materialien / Artikel er anfragen soll. Häufig sind es Artikel, die er nicht kennt. Dann muss er zunächst Rückfrage beim anfordernden Kollegen halten.



Hat er sich über die Materialien bzw. die Artikel informiert hat er das nächste Problem: Er weiß nicht, bei welchen Lieferanten er anfragen kann. Da bleibt ihm nichts anderes übrig als zum Telefonhörer zu greifen und bei verschiedenen Lieferanten nachzufragen. An manche Lieferanten versendet er eine Preisfrage per Mail. Jetzt überträgt er die Daten des Notizzettels, den er von seinem Kollegen erhalten hat, auf ein Blatt Papier und vermerkt, bei welchen Lieferanten er Preise angefragt hat. Treffen die Angebote der Lieferanten ein, notiert er die Preise und die Lieferzeiten. Erst nach einigen Tagen hat er alle Informationen zusammen und kann Preise und Lieferzeiten auswerten und festlegen, welchem Lieferanten er den Auftrag erteilt.

Doch nicht immer werden Preisfragen für direkte Bestellungen benötigt. In vielen Fällen werden Preisfragen eingeholt, damit Angebote für Kunden kalkuliert werden können. Herr Schmidt ist sehr verärgert, wenn er Anrufe von Kunden erhält, die nach Ihren Angeboten fragen. Auf Anfrage im Verkauf erhält Herr Schmidt dann meistens die Antwort, dass das Angebot noch nicht kalkuliert werden konnte, da noch Einkaufspreise fehlen. Um hier einen besseren Überblick zu haben, hat Herr Gruber sich eine Excel Tabelle erstellt. In diese trägt er die Angaben zu den angefragten Materialien / Artikeln ein und vermerkt, wann er bei welchem Lieferanten angefragt hat. Nach Erhalt der Angebote trägt er die Daten in der Tabelle nach. Kommt ein Angebot per Mail, so druckt er diese aus und heftet sie zusammen mit den schriftlich vorliegenden Angeboten in einem Ordner ab. So hat er einen schnelleren Überblick über den Bearbeitungsstand. Allerdings wird im Laufe der Zeit die Tabelle sehr unübersichtlich. Insbesondere bei wiederholten Anfragen verwendet Herr Gruber sehr viel Zeit für die Suche der alten Informationen.

## ERP für Metaller im Einsatz.

Beim Unternehmen Schmidt ist noch keine ERP-Software (*Enterprise Resource Planning, Planung des Einsatzes/der Verwendung der Unternehmensressourcen*) im Einsatz. Einfach gesagt, macht eine ERP Lösung es möglich die Prozesse vom Angebot bis zur Rechnung, inkl. Bestellungen, Preisfragen usw. im Unternehmen zu optimieren und sie sorgt für Transparenz: alle Mitarbeiter sollen z.B. schnell und einfach sämtliche relevanten Daten mit einem Mausklick finden können. Alle Mitarbeiter müssen schnell auf alte Daten und den Bearbeitungsstand von aktuellen Vorgängen zugreifen können.

## Preisfragen im ERP Programm?

Bei Frau Koch trifft eine Preisfrage per Mail von einem Kunden ein. Frau Koch erfasst das Angebot und trägt die angefragten Artikeldaten zunächst als Text ein. Der Kunde hat der Mail eine Zeichnung angefügt. Frau Müller speichert das Zeichnungsdokument zu dem Angebot. Zu den Preisen und Lieferzeiten kann sie nichts sagen. Daher vermerkt sie im Angebot, dass dieses zunächst kalkuliert werden muss. Damit ist ihre Arbeit beendet. Sie kann kein Angebot an den Kunden erstellen, da dieses noch keinen gültigen Verkaufspreis hat.

Herr Müller aus der Arbeitsvorbereitung / Kalkulation prüft mehrmals täglich, ob neue Angebote vorliegen, die von ihm kalkuliert werden müssen. Das Programm zeigt ihm alle noch nicht kalkulierten Angebote in einer Übersicht an. Herr Müller prüft, ob für die angelegten Materialien / Artikel eine Artikelnummer angelegt ist und ob der Kunden diesen Artikel schon einmal bestellt hat. Ist dies nicht der Fall, erfasst Herr Müller in der Kalkulation die benötigten Materialien / Artikel und plant die Zeiten für die Bearbeitungen. Doch in diesem Fall hat Herr Müller kein Glück denn es handelt sich um einen neuen Artikel, der so noch nicht gefertigt wurde. Da Herr Müller bei der Erfassung der Kalkulation auch auf die Dokumente zum Angebot zugreifen kann ermittelt er anhand der Zeichnung die benötigten Materialien. Dabei stellt er fest, dass einige dieser Materialien bereits in der Artikeltable mit gültigen Preisen hinterlegt sind, andere aber bisher noch nicht eingekauft wurden oder die Preisinformationen veraltet sind. Er vermerkt, dass für diese Materialien / Artikel neue Preise eingeholt werden müssen. Bei einigen Materialien / Artikeln weiß er aus Erfahrung, welche Lieferanten hierfür möglicherweise in Frage kommen. Gleiches gilt auch bei Fremdfertigungen durch Zulieferer.

The screenshot displays the 'Materialverwaltung' (Material Management) software interface. The main window shows a table with columns for 'Kalkulation', 'Material', 'Bestätigen', 'Navigation', 'Hilfe', and 'Schließen'. Below the table, there are tabs for 'Allgemein' and 'Bedarf'. The 'Allgemein' tab is active, showing fields for 'Artikel', 'Beschreibung', 'Formel', 'Typ', 'Code', 'Länge', 'Schnittbreite', 'Handellänge', 'Fläche', 'Gewicht', and 'Eingabepreis'. A diagram of a circular material cross-section is visible. A 'Preisfrage anfragen' (Price Inquiry) dialog box is open, showing a list of suppliers: 'Inox Stahlgesellschaft GmbH' and 'ThyssenKrupp Stahl Service Center GmbH'. The 'Eingabepreis' is set to 4,2100 €/kg.



Herr Gruber aus dem Einkauf lässt sich mehrmals täglich anzeigen, für welche Materialien / Artikel er Preise einholen muss. Zu den von Herrn Müller angegebenen möglichen Lieferanten kann er weitere Lieferanten hinzufügen. Die Preisfragen versendet er per Mail, da die Mailadressen der Lieferanten in der Lieferantenstammdatei hinterlegt sind.

Produkt.auftr.	Datum verf. ...	Angebot	Kalkulation	Beschreibung	Typ	Verarbei...	Verarbeiten E...	F	B...
<input checked="" type="checkbox"/>			20100007	RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm)	5	10,00	stk	X	N...
<input type="checkbox"/>				Rohteil xyz	7	0,00			N...
<input type="checkbox"/>	2011.01.13		20100018	RundX2CrNiMo17132 30 (l=500mm)	7	0,00			N...
<input type="checkbox"/>	2011.03.25		20100027	RundX10CrNiG18-9 30 (l=450mm)	7	0,00			N...
<input type="checkbox"/>	2011.04.29		20100031	RundX2CrNiMo17132 30 (l=450mm)	7	0,00			N...

Treffen die Angebote ein, vermerkt Herr Gruber die Konditionen in der ursprünglichen Anfrage. Er kann auch direkt Einkaufspreisvereinbarungen für die Materialien / Artikel bei den Lieferanten speichern. Die eingehenden Mails speichert er als Dokumente zu den Preisfragen ab.

Anfrage: 75100010  
Referenz:

Anfrage **Antworten**

Sort. nach: Lieferant    Zeige: Preis     Aktive Sätze    Lieferanten

	Anzahl	Einheit	x Stahlgesellschaft GmbH Lieferdatum: Unbekannt	ahl Service Center GmbH Lieferdatum: Unbekannt	BMB Profitechnik GmbH Lieferdatum: Unbekannt
1: 10,00 stk RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm)	10,00	stk	28,00	31,00	27,80
<b>Gesamt</b>			<b>28,00</b>	<b>31,00</b>	<b>27,80</b>

Anfrage **Antworten**

Anfrage: 75100010 \ Nein

- Dokumente
- Lieferanten
  - 1: Inox Stahlgesellschaft GmbH
  - 2: ThyssenKrupp Stahl Service Center GmbH
  - 3: BMB Profitechnik GmbH
- 1: 10,00 stk RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm) 1,00
  - Wird angefragt für
  - KA: 20100007/1/1
  - Dokumente
  - Antworten
    - 1: Inox Stahlgesellschaft GmbH
    - 2: 10,00 stk 28,00 € RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm) Nein
    - 2: ThyssenKrupp Stahl Service Center GmbH
    - 3: 10,00 stk 31,00 € RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm) Nein
    - 3: BMB Profitechnik GmbH
    - 4: 10,00 stk 27,80 € RundX5CrNi18-10 30 (l=400mm) Nein

Herr Müller sieht in seinen Kalkulationen die Ergebnisse der Anfragen und kann diese für seine Preiskalkulation nutzen. Nach Fertigstellung der kompletten Kalkulation gibt Herr Müller die Kalkulation frei.

Da es sich um eine größere Angebotssumme handelt, legt Herr Schmidt mit Hilfe seiner Verkaufspreiskalkulation den Angebotspreis für den Kunden fest und gibt das Angebot frei.

Frau Koch sieht, dass das Angebot nun einen gültigen Preis hat und sendet es im PDF Format als Mail-Anlage an den Kunden.

Während der gesamten Bearbeitung haben alle berechtigten Mitarbeiter der Firma Schmidt Zugriff auf die aktuellen Informationen und können bei Rückfragen den Kunden jederzeit direkt über den Stand der Bearbeitung seines Angebotes informieren. Der Kunde ist von der Schnelligkeit und dem Informationsgehalt beeindruckt. Bei vielen seiner Lieferanten erhält er bei Rückfragen erst später einen Rückruf oder muss lange am Telefon auf eine Antwort warten. Er beschließt, künftig häufiger bei der Firma Schmidt anzufragen.



## ERP für Metaller im Einsatz:

### *Kommunikationsverbesserung*

- Mehrere Benutzer können gleichzeitig in der selben Datenbank arbeiten
- Informationen werden geteilt, doppelte Einträge sind überflüssig
- Automatische Berechnung durch ERP, Kommunikation in richtigen Einheiten

### *Benutzerfreundlich*

- Einfaches Rechnen mit praxisorientiertem Materialkalkulator
- Freie Wahl der Einheiten, MKG berechnet die Verhältnisse automatisch
- Durch Definition von Verhältnisse einfach eigene Artikel berechnen
- Bevorzugte Einheiten können pro Prozess nach Benutzerwunsch eingerichtet werden

### *Minimierung von Fehler*

- Berechnung von Material (Bedarf) im ERP Programm
- Kontrolle beim Wareneingang mit passenden Einheiten
- Kontrolle beim Rechnungseingang mit passenden Einheiten

### *Praxisorientierte ERP Software*

- Rechnen mit Profilen, Platten und deren Einheiten sowie Eigenschaften
- Pro Abteilung/Prozess einstellbar, welche Einheiten genutzt werden sollen

### Vorteile:

- Kommunikationsverbesserung
- Benutzerfreundlich
- Minimierung von Fehler
- Praxisorientiert

Möchten Sie mehr über die beschriebenen Funktionen erfahren? Dann nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf! Wie Sie uns erreichen können, sehen Sie unten. Verweisen Sie auf den Newsletter „Preisfragen April/Mai 2011“.

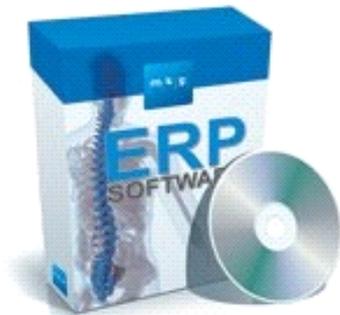
#### Pro-Gramma GmbH

Poststrasse 22  
D-32584 Löhne

Ansprechpartner:  
Herr Otmar Nobes  
05732 / 68 78-0

ono@pro-gramma.de

www.pro-gramma.de  
www.mkg.eu



MKG entwickelt und implementiert eine betriebswirtschaftliche Softwarelösung (ERP) für ausschließlich Metallzulieferer, Lohnfertiger, Maschinen-, Anlagen- und Werkzeugbauer sowie Wärme- und Oberflächenbehandler mit 5 bis 150 Mitarbeitern die Kundenauftragsbezogen produzieren.

