93% korrekt erkannte Artikel: Wie Stahlhändler Köstner Angebote und Aufträge mit KI automatisiert



Unternehmensprofil

Stahlhandel mit Anarbeitung aus Bayern und Sachsen

Die Köstner Stahlzentrum GmbH gehört zur Richard Köstner AG und handelt an vier Standorten in Bayern und Sachsen mit Stahl, Edelstahl und Aluminium. Dazu kommt die Anarbeitung, vom Sägen und Strahlen bis zur eigenen Betonstahlbiegerei. Im Stahlbereich arbeiten rund 220 Mitarbeitende.

KÖSTNER
Fachzentrum für Handwerk und Industrie

> *Ich würde auf jeden Fall dazu raten, in die automatisierte Fallbearbeitung zu investieren. Wichtig ist allerdings, dass die Menschen eingebunden bleiben und die abschließenden Entscheidungen weiterhin selbst treffen.*



Martin Trautner
Mitglied der Geschäftsleitung | Köstner Stahlzentrum

Die Herausforderung

Das Köstner Stahlzentrum bearbeitet pro Woche rund 1.000 Aufträge und erstellt etwa 1.500 Angebote. Vor turian wurden die E-Mails im zentralen Postfach manuell gesichtet, anschließend erfassten die Mitarbeitenden Angebote und Aufträge von Hand im ERP-System (enventa). Herausfordernd waren die hohe Zahl der Anfragen, die vielen Positionen pro Beleg und die große Produktvielfalt: rund 20.000 Artikel in unterschiedlichen Werkstoffgüten, dazu über 15.000 Kundenkonten. Jede zweite Anfrage kommt als reiner Mailtext, jede fünfte Position ist ein Zuschnitt. Bestellungen und Anfragen haben meistens keine Artikelnummer, sondern nur eine technische Beschreibung des gewünschten Produkts. Gerade neuen Mitarbeitenden fehlte oft noch die Produktkenntnis.

Die Lösung

turian liest die Postfächer automatisch aus. Angebote und Aufträge werden über die Schnittstelle direkt im ERP-System enventa angelegt, E-Mails mit anderen Inhalten landen automatisch in einem Klärungsordner. Die aufwendige Erfassung der Belege im ERP entfällt damit nahezu vollständig.

Entscheidend war für Köstner eine sehr hohe Produkterkennung, im Stahlhandel keine triviale Aufgabe. Den Ausschlag für turian gaben die vertrauensvolle Zusammenarbeit von Anfang an sowie die vertraglichen, technischen und kaufmännischen Rahmenbedingungen.

>25.000	>20.000	99,2%
Angebote und Aufträge in enventa angelegt	Artikel, aus denen turian den richtigen wählt	Kundenerkennung bei >15.000 Kundenkonten

© Uify Technologies GmbH. 2026 - Alle Rechte vorbehalten.

> *Bereits zu Beginn erreichten wir ohne umfangreiche Vorgaben eine Erkennungsquote von knapp 77 %. Durch die wöchentlichen gemeinsamen Termine und das Feedback aus der Praxis haben wir die Artikelerkennung kontinuierlich verbessert, auf mittlerweile rund 90 %. Damit haben wir unsere selbst gesetzte Mindestquote erreicht.*
>
> *Unsere Kunden erwarten eine sehr schnelle Bearbeitung. Am Montagmorgen um 7 Uhr geht eine Anfrage ein, und bereits um 7:30 Uhr erhält der Kunde sein Angebot. Wenn wir erst um 10 Uhr nachfassen, ist der Auftrag mitunter schon an einen Wettbewerber vergeben. Mit turian können wir schneller anbieten und früher nachfassen.*
>
> *Die Akzeptanz war anfangs von Standort zu Standort unterschiedlich. Mittlerweile hat sich turian etabliert und wird von den Teams gerne genutzt. Am meisten schätzen sie, dass die monotone Eingabe von Kopfdaten und Artikelpositionen größtenteils entfällt.*

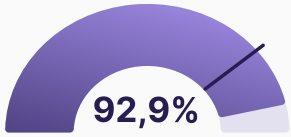


Martin Trautner
Mitglied der Geschäftsleitung
Köstner Stahlzentrum

Das Ergebnis

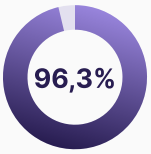
Seit Beginn der Implementierung hat turian über 25.000 Angebote und Aufträge mit 86.000 Positionen in enventa angelegt. Im Oktober übernahm der Innendienst 92,9 % der durch turian vorgeschlagenen Positionen ohne Änderung. Bei Zuschnitten erkennt turian die richtige Länge in 96,3 % der Fälle.

Von turian vorgeschlagene Positionen übernommen



Markierung = Implementierung-start (77,9%)

Zuschnitte mit der richtigen Länge



Maße der Zuschnitte korrekt erkannt

Mehr Zeit für den Vertrieb

Die gewonnene Zeit fließt in Vertrieb und Kundenbetreuung. Die Vertriebsmitarbeitenden arbeiten intensiver mit dem CRM-System und erschließen weitere Vertriebspotenziale.

Trautner sagt, ohne turian wäre der Arbeitsalltag deutlich stärker von manuellen Routineeingaben geprägt.

- Direkt im enventa ERP angelegt
- Kunden- und Produkterkennung
- Mehr Zeit für den Vertrieb

Der Mensch entscheidet

Für Köstner ist wichtig, dass die Mitarbeitenden eingebunden bleiben und die abschließenden Entscheidungen selbst treffen. Einfache Angebote, zum Beispiel, verarbeitet turian vollautomatisch und schickt diese in das enventa-ERP, wo sie anschließend final durch den Innendienst freigegeben werden.

Lassen Sie uns sprechen!

Möchten Sie mehr erfahren, wie KI-Agenten Ihre Prozesse automatisieren können?

Gespräch buchen

