

ERP-System für mehr Effizienz

Verwaltungs- und Lagerprozesse bei Möwius erfolgreich verbessert

In nur rund fünf Monaten wurde 2008 eine neue ERP-Lösung bei dem gut 30 Mitarbeiter zählenden Nordwest- und VTH-Mitglied Möwius, Hamburger Arbeitsschutz-Spezialist, implementiert. Was aber fast noch wichtiger ist: Circa drei Jahre nach der Inbetriebnahme steht fest, dass die gesamten Verwaltungs- und Lagerprozesse im Unternehmen, wie erwartet und erhofft, deutlich schneller und sicherer sind.

2007 war bei der Möwius GmbH klar, dass man mit dem bestehenden IT-System bald an dessen Grenzen angekommen ist. Als die Erstellung einer, zugegeben komplizierten Sammelrechnung für einen neuen Auftraggeber mehr als zwölf Stunden dauerte, stand fest: Mit der bestehenden Warenwirtschaftslösung und der damit verbundenen Datenbank sind die Anforderungen

des wachsenden Unternehmens, zu dessen Besonderheiten das C-Teile-Management und das sogenannte Shop in Factory-Konzept gehören, nicht mehr zu bewältigen.

„Jedes Mal, wenn wir einen Kunden gewannen, mussten wir nicht nur seine Daten mühsam in das System übernehmen, sondern wir brauchten auch immer häufiger die kostenpflichtige Individualprogrammierung des lokalen Softwarehauses“, so Projekt- und IT-Managerin Petra Kuhaupt im Rückblick. Was die engagierte und erfahrene IT-Fachfrau zudem störte: Kaum war die Programmierung abgeschlossen, hatte sich die „Welt drumherum“ schon wieder verändert und der nächste Programmierungsauftrag war fällig. „Im Grunde hinkten wir immer der Entwicklung hinterher.“

Ausschreibung

Um diese für ein stark wachsendes Unternehmen wenig befriedigende Situation zu beenden, startete Möwius 2007 ein umfangreiches Veränderungsprogramm für die bestehende Hard- und Software. Die zentralen Ziele: Schnellere Prozesse, mehr Performance, vor allem aber eine leistungsstarke und sichere Lösung über die auf lange Zeit Innovation, Wachstum und optimale Kundenbindung gewährleistet werden kann. „Um das dafür beste ERP-System zu finden“, berichtet Kuhaupt weiter, „haben wir mithilfe eines Unternehmensberaters das Prüfungs- und Auswahlverfahren festgelegt.“



Arbeitsschutz-Artikel sind das Kerngeschäft von Möwius. Das neue ERP-System wird auch den Besonderheiten des Technischen Händlers, das C-Teile-Management und Shop in Factory-Konzept, gerecht.



Petra Kuhaupt, Projekt- und IT-Managerin im Hause Möwius, ist begeistert von dem neuen Warenwirtschaftssystem, das die Prozesse deutlich beschleunigt und gleichzeitig vom Handling her vereinfacht.

Zu dessen Besonderheit gehörte, die in der Ausschreibung genannten Anforderungen von vorhandenen Qualitätsmanagement-Prozessen abzuleiten. Außergewöhnlich war in der Ausschreibung zudem, typische Abläufe aus dem Unternehmen zu benennen und sich sehr offen für die entsprechenden Vorschläge der Anbieter zu zeigen. Beispiel hierfür: Der täglich häufig vorkommende Anruf eines Kunden mit den Worten: „Hier spricht Mayer, ich brauche noch mal die gleiche Hose wie letztes Jahr. Sie wissen doch, was ich meine.“

GWS bekam Zuschlag

Von den gut ein Dutzend Anbietern, die sich auf die Ausschreibung meldeten, kamen schlussendlich drei in die Endauswahl, den Zuschlag erhielt die Warenwirtschaftslösung gevis der GWS. Kuhaupt: „Da auch wir gern im Verbund Dinge weiterentwickeln, passte die Unternehmensform von GWS sehr gut zu unserer Firmenphilosophie.“ Für die GWS sprachen aber auch das Preismodell, bei dem die Software nicht gekauft, sondern über Monatsmietbeiträge finanziert wird sowie das von allen Anbietern umfangreichste Hosting-Modell. Kuhaupt: „Alle Daten, Artikelverzeichnisse und Programme, wie Word und Outlook, sind im Rechenzentrum der GWS in Münster gehostet. Wir greifen auf die Informationen über Breitbandleitungen zu und müssen uns weder um die Datensicherheit noch um die Verfügbarkeit der Server selbst kümmern.“

Ergebnisse überzeugend

„Es war ein wirklich gutes IT-Projekt“, – Petra Kuhaupt ist jetzt noch sichtlich beeindruckt, wenn sie an die Einführung der Warenwirtschaftslösung gevis in ihrem Unternehmen denkt. Drei Jahre nachdem gevis eingeführt wurde, ist man in Hamburg mit dem Programm rundum zufrieden. Die Prozesse gehen schneller und deutlich einfacher. Beispielsweise werden alle Dokumente, die über das Warenwirtschaftssystem erstellt werden, automatisch rechtsverbindlich archiviert, das vollständige Hosting spart erhebliche eigene Ressourcen bei IT und Administration ein und auch die Bedienung der Software ist deutlich einfacher als zuvor.

„Während wir früher ausführlich die Funktionen schulen mussten, kann heute beispielsweise ein neuer Kollege in kurzer Zeit Aufträge erfassen.“ Und auch die eingangs erwähnte Rechnungsstellung macht keine Schwierigkeiten mehr und ist in einem Bruchteil der Zeit fertiggestellt. □

Jürgen Rönsch

Jahrgang 1967; nach Studium (Geschichte, Russisch, Germanistik) 1996 bis 1999 leitender Referent für externe und interne Kommunikation bei Siemens; bis 2000 PR/IR Manager eines Softwarehauses; 2001 bis 2002

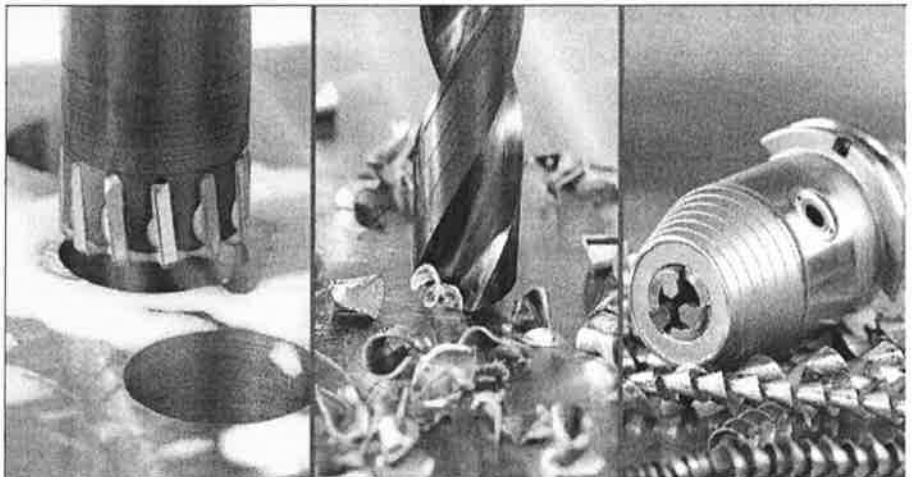
Manager Public und Investor Relations eines auf e-Procurement spezialisierten Unternehmens; seit September 2002 Gründer und Inhaber der PR- und Kommunikationsagentur Press&More, Münster.



tool-traders-partner.com – Werkzeugspezialisten für den Handel

Die Leistungsfähigkeit der Präzisionswerkzeuge wird immer mehr anerkannt als entscheidender Einflussfaktor für die Produktivität in der modernen Fertigung. Dabei kommt dem Vertrieb der Präzisionswerkzeuge eine immer höhere Bedeutung zu. Die Funktion des Handels ist daher nicht nur in Logistik und Lagerhaltung zu sehen, sondern verstärkt auch in der technischen Beratung der Kunden. Daher ist eine enge Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Herstellern von Präzisionswerkzeugen wichtig.

Die drei Unternehmen Beck Präzisionswerkzeuge, Miller Präzisionswerkzeuge und WTE Präzisionstechnik haben sich zusammen getan, um den Handel für Präzisionswerkzeuge in seiner Vertriebstätigkeit zu unterstützen. Alle drei Unternehmen blicken auf langjährige Erfahrung in der Herstellung von Präzisionswerkzeugen und in der Zusammenarbeit mit dem Handel zurück. Daher liegt es nahe, diese Kompetenz zu bündeln, und den Handelspartnern einen zuverlässigen und professionellen Verbund als Partner anzubieten.



Eine breite Palette von Präzisionsprodukten der Marken Beck, Miller und WTE aus einer Hand und den Zugang zu höchster Qualität bieten die tool-traders-partner.com dem Handel.

Die „tool-traders-partner.com“ mit ihren umfassenden Standardprogrammen sind Spezialisten auf ihrem jeweiligen Gebiet und stehen für Qualität und Präzision. Kurze Reaktions- und Lieferzeiten, hohe Flexibilität, aber auch kompetente Beratung und Betreuung, technischer Support und handelsorientierte Schulungen gehören zum Selbstverständnis der Unternehmen.

Peter Tausend, Geschäftsführer der WTE Präzisionstechnik und Sprecher der „tool-traders-partner.com“ kommentiert die Ausrichtung der neuen Handelsguppe wie folgt: „Mit dem neuen Verbund der „tool-traders-partner.com“ und dem klaren Fokus auf der Betreuung des Handels fahren wir innerhalb der Mapal-Gruppe eine eindeutige Strategie. Nur so kann eine absolute Handeltreue aufgebaut werden. Die breite Ausbildung der Vertriebsmitarbeiter und die Unterstützung der Anwendungstechniker bieten dem Handel eine geballte Kompetenz und Unterstützung, wie sie in dieser Form rein für den Handel am Markt sehr selten zu finden sind.“