



ALPHAPLAN sorgt (mit) für schöne Klänge

Weltklasse-Hi-Fi von T+A aus Herford

Ein Unternehmen im ostwestfälischen Herford macht aus seiner Erfolgsformel gleich noch den Firmennamen: T+A. Das T steht darin für Theorie und das A für Anwendung. Eigentlich ganz einfach, jedenfalls aus physikalischer Sicht. Die hat der T+A-Gründer und Geschäftsführer Siegfried Amft als Diplomphysiker natürlich verinnerlicht und sein Fachgebiet – die Akustik – zur Basis seines Geschäfts gemacht. Zusammen mit seinem Team entwickelt und fertigt er weltweit erfolgreiche Hi-Fi-Anlagen der Spitzenklasse.

Vom Lautsprecher ...

Nach der Gründung 1978 galt das Interesse zunächst passiven Lautsprecherboxen. Die Theorie lieferte Konzepte, und deren Anwendung führte zu einer neuartigen Lautsprecherserie in Transmissionline-Technik (eine spezielle Gehäusekonstruktion). Noch heute sind Modelle der CRITERION-Serie erhältlich. Später kamen vollaktive Standlautsprecher der SOLITAIRE-Serie hinzu; sie fügten der T+A-Erfolgsgeschichte ein weiteres Kapitel hinzu.

... zum Gesamtsystem

Wer die Wissenschaft so beherrscht wie das T+A-Team, bleibt natürlich nicht bei Produkten stehen, die als Endgeräte die schönen Klänge an die Hörer bringen. Die Theorie für alle vorgelagerten Gebiete war dem Team

bekannt, also brauchte sie nur noch zur Anwendung zu kommen und sich in weiteren Produkten gewissermaßen zu kristallisieren. So geschah es, und eine breite Palette an Hi-Fi-Geräten – vom klassischen Verstärker bis zum ultramodernen Netzwerkplayer – brachte das Unternehmen in die Liga international führender Hersteller. Die Geräte werden vollständig in Deutschland gefertigt. Viele internationale Tests bestätigen die Weltklasse der Produkte. Den Vertrieb übernimmt ein weltweites Händlernetzwerk.

Theorie + Anwendung = Prozesse + deren Beherrschung

Das Wachstum des Geschäfts und die Beherrschung der komplexer werdenden Prozesse bei gleichzeitiger Verschlanung erforderte die Anschaffung eines neuen ERP-Systems mit integriertem CRM. Die Wahl fiel auf ALPHAPLAN. 2013 begann die Einführungsphase, die nach 9 Monaten erfolgreich beendet werden konnte und von IT-Leiter Rolf Biermann wie folgt kommentiert wird: *„Zeitlich war es eine Punktlandung und von den Projektkosten sind wir günstiger gefahren als angeboten.“* Der Weg zu dieser Punktlandung folgte dem bewährten Kompaß des CVS-spezifischen Projektmanagements (CSP) für erfolgreiche ALPHAPLAN-Projekte. Workshops zur Anforderungsklä rung, Modellbildung und eine ständige Abstimmung zu praktischen Fragen bildeten den Kern.



Schlanke Prozesse

Jede Entlastung im Tagesgeschäft vergrößert den kreativen Spielraum des Teams und kommt der Verbesserung bestehender oder Entwicklung neuer Technik zugute. Deshalb müssen sämtliche Prozesse abseits der Entwicklungsarbeit schlank, effizient und zuverlässig sein. Dabei geht es beispielsweise um

- die Versandanbindung für Paketversender und Spedition,
- die gesamte Dokumentation und Verwaltung für Artikelzertifikate, CE und Sicherheitsdatenblätter,
- Recherche und Hinterlegung von kundenindividuellen Artikelnummern im ERP-System,
- Verwaltung von Konsignationslägern und Rahmenverträgen für Lieferanten,
- individuelle Etiketten und Rückstandslisten inkl. vieler Barcodes,
- kundenindividuelle Formulare (Rechnungen) in Deutsch und Englisch,
- Zoll-Kalkulation für Schweiz-Export,
- großhandelstypischen Preis- und Rabattmix, Preispflege mit Zukunftspreisen („gültig ab ...“),
- die Langzeitlieferantenerklärung,
- bis zu drei Positionsrabatte (Kettenrabatt) mit Einzelausweisung,
- spezielle Statistiken, die beispielsweise der Optimierung des Materialeinkaufs dienen.

Drei Besonderheiten im Unternehmen seien hier etwas ausführlicher betrachtet:

Seriennummernzuweisung, Registrierung: Ein und dieselbe Seriennummer muß sowohl dem Fachhändler als auch dem Endkunden zuzuordnen sein. Die Zuordnung zum Fachhändler erfolgt bei Auslieferung, die zum Endkunden erst nach dessen Registrierung (eventuell Monate später), aus der sich dann auch Garantieansprüche herleiten lassen.

Reklamationsabwicklung: Die gesamte Reklamationsabwicklung der verkauften Geräte erfolgt im Hause T+A. Die entsprechenden Prozesse für die Reparaturannahme, Aufgabensteuerung innerhalb der Abteilung mit anschließendem Rückversand an den Kunden und/oder Austausch eines Gerätes werden innerhalb ALPHAPLANs gesteuert.

CRM-Integration: Besuchsberichte werden vom Außendienst in ausführlicher Form erfaßt. Sie stehen dem gesamten Unternehmen kurzfristig zur Verfügung, und zwar mit allen Details: Welche Werbemaßnahmen werden getätigt, welche Anzeigen unterstützt, welche Internetwerbung geschaltet? Gibt es Reklamationen? Wenn ja, welcher Art? Welche Reklamationen wurden noch nicht bearbeitet? Wo sind rückständige Aufträge usw. Auf seinen Notebooks verfügt der Außendienst über sämtliche Kundendetails, inklusive Historie, und hat so ein lückenloses Bild aller wichtigen Daten und Vorgänge.

Rechenbarer Nutzen des ALPHAPLAN-Einsatzes

Im Ergebnis können dem ALPHAPLAN-Bedienerkonzept zeitliche Einsparungen von etwa 130 Stunden pro Monat zugerechnet werden. Das leistungsfähige Suchsystem, das eine Suche in allen Datenbankfeldern ermöglicht, bringt einen monatlichen Nutzen von 200 Stunden. Bei Vorgängen wie Auftragserfassung und -korrektur, Rechnungskorrekturen, Belegverfolgung, Seriennummernrecherchen, CRM-Daten zu Kunden, bei diversen Controlling- und Standardtätigkeiten innerhalb der üblichen Prozesse kommen mehr als 100 Stunden zusammen. Der monatliche Gesamtnutzen summiert sich auf mehr als 400 Stunden.



Robert Lüers: *Der Erfolg von T+A ist letztlich perfekt angewandte Physik, bei dem das gesamte System aller Komponenten zur Klangerzeugung beherrscht wird. Alleiniger Maßstab ist der bestmögliche Klang, der das Ohr des Hörers erreicht – und der ist meßbar. Ganz ähnlich verhielt es sich mit der Einführung und dem Betrieb ALPHAPLANs: Der angestrebte Nutzen bedingte die erfahrungsgestützte Neudefinitionen sämtlicher Geschäftsprozesse und deren beständige Optimierung – nach drei Jahren ist auch dieser zuverlässig meßbar. Er bestätigt die anfänglichen Erwartungen oder übertrifft sie sogar.*

ERP-System des Jahres

2017

Finalist

in der Kategorie
Großhandel

Kontakt



Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35017-0
E-Mail: vertrieb@cv.de

ALPHAPLAN
ERP

Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cv.de
Web: www.alphaflan.de