



## Reitze Bremen: Handel und Wandel im Anlagenbau

**REITZE**<sup>®</sup>  
Systemlieferant für Anlagentechnik

### ALPHAPLAN als Garant reibungsloser Handelsprozesse

Der Anlagenbau ist eine der Kernbranchen einer Industriegesellschaft. Kaum ein Produkt unseres täglichen Bedarfs durchlief nicht irgendeine Anlage. Der Trend zu mehr Größe und Komplexität in diesem Sektor ist ungebrochen. Frank-Michael Reitze hat Anlagen verkauft und kannte die Branche genau, als er im Jahr 2000 sein Unternehmen gründete. Damit machte er etwas, das seinerzeit kaum denkbar war. Reitze: „Daß wir nur Komponenten für Prozesse in den Anlagen liefern wollten, ohne die Anlage selbst auch zu bauen, war damals neu. Das hieß nämlich, nur die Verantwortung für die einzelne Komponente zu tragen und nicht für die gesamte Anlage. Vom Schwerpunkt her ein Handelsgeschäft also, das ich bereits gut kannte.“

#### Name = Programm

Die Firmierung war Programm: Reitze Systemlieferant für Anlagentechnik GmbH & Co. KG. Trotz des eindeutigen Handelsschwerpunkts ist Reitze mehr als ein reines Handelshaus. Potentielle Kunden erkannten bald die Vorteile dieses Konzepts. Reitzes Erfolgsgrundlage ist das umfangreiche Wissen über Systeme und Prozesse. Aufgrund dieses Wissens exakt passende Komponenten zu liefern und für genau diese Teile Verantwortung zu übernehmen, entlastet auch Reitzes Kunden – die Planer von Anlagen und deren Erbauer – deutlich. Die seit Jahren anhaltende Entwicklung hin zu mehr Standardisierung im Anlagenbau befördert ebenfalls Reitzes Erfolg. Standardkomponenten mit klar definierten und garantierten Eigenschaften finden mehr und mehr Verwendung. Und Reitze ist dafür bekannt, entsprechende Komponenten – von einfach bis komplex – liefern zu können. Dabei kommen ausschließlich Marktführer zum Zuge. So hat sich Reitze zu einer international erfolgreichen Marke entwickelt, deren Produkte in Anlagen unterschiedlichster Unternehmen und Branchen Verwendung finden.

#### Erfolgsfaktor Warenwirtschaft

Für Frank-Michael Reitze war klar, daß sein Vorhaben nur mit einer leistungsfähigen Warenwirtschaftssoftware gelin-

gen konnte. Von Prozeßoptimierung im industriellen Umfeld verstand er eine Menge – die Grundgedanken übertrug er auf die Handelsprozesse. Er entschied sich für ALPHAPLAN von der Bremer CVS Ingenieurgesellschaft mbH. Im Laufe der Jahre wurde das Geschäft komplexer. „Früher haben wir beim reinen Teilehandel Einzelaufträge von einigen tausend Euro über ALPHAPLAN abgewickelt, heute sind es Projekte von anderthalb Millionen. Auch die damit verbundenen ungleich komplexeren Handelsprozesse muß eine Warenwirtschaft beherrschen, anders geht es nicht.“

#### Anpaßbar in Eigenregie

Anpassungsfähigkeit war also gefordert: des Unternehmens an die Marktbedingungen und der Warenwirtschaft an die Unternehmensprozesse. Erfahrene Consultants erschließen den Kunden die vielfältigen Möglichkeiten ALPHAPLANs. Mit dem ALPHAPLAN Design-Kit sind mächtige Werkzeuge zur Anpassung an den Anwenderbedarf verfügbar. Allerdings legt CVS Wert darauf, die Kunden nicht von Dienstleistungen abhängig zu machen. Deshalb können diese Werkzeuge erworben und nach eingehender Schulung auch selbst eingesetzt werden. Frank-Michael Reitze nahm dieses Angebot gern an, stellte kurz nach der Gründung Swen Deumer mit dem Auftrag ein, ALPHAPLAN bis ins Letzte zu beherr-

schen und an alle Anforderungen des Geschäfts anzupassen. Deumer zog alle Register, und es gelang – nicht zuletzt durch eine intensive Zusammenarbeit mit dem ALPHAPLAN-Team.

#### Neuorganisation des Vertriebs

Auch in umgekehrter Richtung gab es Anpassungen, und zwar der betrieblichen Organisation an die Möglichkeiten der Software. Die vormals bestehende Trennung zwischen Angebotswesen, Auftragswesen und Versand wurde zugunsten einer neu organisierten Gruppenarbeit weitgehend aufgehoben. Gruppen aus erfahrenen und jüngeren Mitarbeitern können nun selbständig Angebote erstellen und Aufträge abwickeln. Jeder Einzelne hat heute sehr viel mehr Kundenbeziehungen. Dank der in ALPHAPLAN abgebildeten Prozesse, die für jeden vollständig transparent sind, konnte die Auskunftsfähigkeit jedes Mitarbeiters gegenüber einem anfragenden Kunden deutlich erhöht werden. Auch die Ertragslage des Unternehmens ist für alle erkennbar. Ein Farbumschlag bei Erreichen festgelegter Grenzwerte signalisiert Handlungsbedarf auf den verschiedensten Ebenen.

Frank-Michael Reitze: „Bei ALPHAPLAN hatte ich immer die Sorge, daß man sich zu sehr verwalten muß. Es ist halt erst mal viel zu strukturieren und zu organisieren. Es hat sich aber gezeigt, daß wir mit diesem System auch zu ei-

nem Vertriebsunternehmen werden können, bei dem sich die Gruppen mit ALPHAPLAN als ‚Back office‘ auf den Vertrieb konzentrieren können, während die warenwirtschaftlichen Prozesse zuverlässig im Hintergrund ablaufen.“

### Schulungen

In die Handlungsfähigkeit seiner Mitarbeiter investiert Reitze einiges. Im Durchschnitt der Jahre 2010 und 2011 wurden 15 Mitarbeiter-Schulungstage pro Jahr aufgewandt, um neue Kenntnisse zu vermitteln oder bestehende aufzufrischen. Besonders hilfreich dabei sind die 100-Euro-Seminare, die seit 2010 für ALPHAPLAN-Kunden angeboten werden.

### Lager

Jedes Lager bindet Geld, so ist es auch bei Reitze. Zentrale Größe für eine marktgerechte Lagerbestandsführung ist die Wiederbeschaffungszeit eines Artikels. Bei einem Tag ist eine Lagerung nicht nötig, bei 30 Tagen hingegen muß bevorratet werden. Auch bei dieser Optimierung spielt die Warenwirtschaft eine entscheidende Rolle. Das Reitze-

#### 25 ALPHAPLAN-User mit folgenden Modulen:

##### Kaufmännisch:

- Warenwirtschaft
- Rechnungswesen
- CRM
- Außendienst
- Provision
- Projekte
- Statistik
- Stücklisten/Montage
- Seriennummern
- Set-Artikel
- Intrastat

##### Technisch:

- Design-Kit
- TAPI
- Stapelverarbeitung
- Datenfilter
- VBScript-Plugins
- PDF-Druck
- Anbindung Archivierung
- E-Mail-Integration
- Fax-Integration

Lager erfährt gerade einen grundlegenden Wandel: Die ständig belegte Lagerfläche nimmt ab, für Projekte aber wird tendenziell mehr Lagerfläche benötigt, die dann über Wochen und Monate mit unterschiedlichsten Artikeln belegt wird. Diese werden zu festgelegten Zeiten geordert, und je nach Projekt wird entweder zu bestimmten Terminen oder zu einem Stichtag ausgeliefert. Das stellt hohe Anforderungen an Logistik und Lagerführung.

### Wiedererkennung

Jedes Teil durchläuft zwingend das Reitze-Lager und wird etikettiert. Neben dem Reitze-Logo sind wichtige Angaben zur umfassenden Nachvollziehbarkeit enthalten, von ALPHAPLAN wirkungsvoll unterstützt. Der hohe Aufwand lohnt sich. Dies zeigt sich beispielsweise dann, wenn aus entfernten Ländern von gänzlich unbekanntem Anlagenbetreibern (oder Service-Unternehmen) Anfragen nach bestimmten Teilen kommen, die anhand der Etiketten identifiziert und zugeordnet wurden. Auch dies ist ein Weg zum Neugeschäft und zur internationalen Etablierung der Marke Reitze.

### EDI-Fähigkeit

Neue Kunden werden gelegentlich auch – so unverständlich das erscheinen mag – aus der Unfähigkeit mancher Wettbewerber gewonnen, die Anforderungen ihrer Großkunden an den elektronischen Belegtausch zu erfüllen. Swen Deumer hat mit ALPHAPLAN alle Instrumente, auch in dieser Richtung beliebige Anforderungen zu erfüllen.

### Anbindungen Fremdsoftware

Die Einführung der Software Easy-Archiv im Jahr 2005 verringerte das Papiervolumen im Unternehmen deutlich. Integriert in die Warenwirtschaftsprozesse, bietet das System die Möglichkeit, aus jeder Belegmaske heraus über die Belegnummer auf alles zuzugreifen, was zum Beleg eingescannt wurde. Per Button



Frank-Michael Reitze.  
Foto: Reitze



Swen Deumer.  
Foto: Reitze

wird das Easy-Archiv-Suchfenster geöffnet, im dem alle archivierten Unterlagen zum jeweiligen Vorgang angezeigt werden, einschließlich handschriftlicher Notizen und Faxnachrichten.

Das Produkt MeDaPro des ALPHAPLAN-Lösungspartners ITB ermöglicht Reitze eine verbesserte Darstellung beziehungsweise Präsentation der Artikel. Aus ALPHAPLAN übernommene Stammdaten werden mit zusätzlichen Informationen versehen und für die verschiedenen Ausgabewege – gedruckte Kataloge, PDFs oder Webshop – vorbereitet. Besonderheit: Alle Artikel im Webshop, die mit einem Preis versehen werden, bekommen bei Aufruf der entsprechenden Maske im Shop die aktuellen Preise direkt aus ALPHAPLAN. Die Preispflege beschränkt sich also auf einen Ort.

→ **Kontakt:**



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

**ALPHAPLAN**  
ERP 4

Büro Süddeutschland:  
An der Karlsburg 2  
82319 Starnberg  
Tel.: +49 (0) 421 35017-640  
E-Mail: vertrieb@cvs.de  
Web: www.alphaplan.de