

SUCCESS STORY



Der 2008 gebaute Firmensitz von Mager & Wedemeyer

Mager & Wedemeyer, Bremen

Erfolgskurs mit Warenwirtschaft und CRM als Einheit

Von einer 1899 gegründeten Eisenwarenhandlung der Bremer Kaufleute Karl Wilhelm Mager und August Louis Wedemeyer bis zur heutigen Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH war es eine wechselvolle Entwicklung: Expansion, Schicksalsschlä-

ge für die Gründerfamilien, Beteiligungen, Aufspaltungen, Eigentümerwechsel, Ortsveränderungen. Heute ist Mager & Wedemeyer bekannt als führendes Handelshaus für Werkzeugmaschinen in Norddeutschland

2007 ...

übernimmt Hans-Joachim Mühlenfeld, vormaliger Geschäftsführer einer von zwei Vertriebsgesellschaften unter einer gemeinsamen ausländischen Holding die gesamte Firmengruppe. Damit wird er der alleinige Autor einer Erfolgsgeschichte, an der er zuvor schon fast 20 Jahre maßgeblich mitgeschrieben hatte.

Produkte

Der Handel mit Neu- und Gebrauchsmaschinen, verbunden mit Serviceleistungen und Anwendungstechnik, ist das Kerngeschäft von Mager & Wedemeyer. Das im Unternehmen vorhandene Fachwissen ist beträchtlich. Bei der Fertigung einiger Komponenten für das derzeit modernste Großraumflugzeug wurde auf das Know-How der Spezialisten von Mager & Wedemeyer zurückgegriffen. Maschinen so einzurichten, daß sie aus einem massiven Leichtmetallblock eine filigrane und trotzdem höchststabile Wabenstruktur herausfräsen, erfordert Spitzenwerte bei Können und Ehrgeiz. Das unter anderem ist „Anwendungstechnik“.

Markt und Branchen

Hans-Joachim Mühlenfelds Anspruch, jedem Interessenten eine passende Lösung anbieten zu können, drückt sich in der Palette der Branchen aus, die Mager & Wedemeyer bedienen kann: Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik,

Baumaschinenindustrie, Halbleitertechnik, Automobilindustrie, Schiffbau, Energietechnik, Werkzeug- und Formenbau – da fehlt kaum etwas.

Das Geschäft mit derartigen Investitionsgütern ist grundsätzlich auf Langfristigkeit mit teils Jahrzehnte währenden Kundenbeziehungen angelegt. Wichtigste Erfolgsfaktoren: die technologische Entwicklung stets aufmerksam beobachten, frühzeitig praktische Erfahrungen mit neuer Technik sammeln, ihr Potential abschätzen und den Markt entsprechend bearbeiten. Das sichert den Anschluß an den Fortschritt. Wer weiß, daß er sich darauf verlassen kann, wird kaum einen Grund zum Wechsel des Lieferanten haben. Die Zahl von 7.000 gelisteten Kunden belegt das eindrucksvoll.

2010 ...

Ein zweites Unternehmen wird gegründet: die Mager & Wedemeyer Systemtechnik. Der grundlegende Unternehmensprozeß – Verkauf einer neuen Maschine und deren Rückkauf einige Jahre später samt zwischenzeitlicher Anwendungsunterstützung und Serviceleistungen – wird durch die Versorgung mit hochwertigen Premium-Werkzeugen ergänzt. Diese Aufgabe übernimmt die Systemtechnik.

Wettbewerbsfähigkeit

Hans-Joachim Mühlenfeld: „Sich mit unseren Produkten auf umkämpften Mär-

ten zu bewegen, gleicht dem Manövrieren eines Schiffs im Nebel. Taucht ein Hindernis vor einem auf, kann es schon zu spät sein. Die Kunst ist, es frühzeitig zu erkennen und zu umfahren. Positionen und Kurse – des eigenen Unternehmens wie auch der Wettbewerber – müssen also immer wieder abgeglichen werden. Dazu braucht man Warenwirtschaft und CRM als Einheit. Steuern und manövrieren muß man dann zwar immer noch selbst, aber man kennt die „Fahrinne.“

ALPHAPLAN

Das Jahr 1998 liegt in einer Zeit gewaltiger Fortschritte der Mikroelektronik und des Maschinenbaus. In den Branchen, die aus diesen Technologien Produkte machen, verschärft sich der Wettbewerb. Das spürt auch Mager &



1899 gegründet, 2007 vom jetzigen Inhaber übernommen. Führendes Handelshaus für Werkzeugmaschinen in Norddeutschland. 38 Mitarbeiter.

ALPHAPLAN an 20 Arbeitsplätzen Neben der Grundversion die Module:

- CRM,
- Provision,
- Seriennummern,
- SetArtikel

Wedemeyer mit einer nicht mehr zeitgemäßen Auftragsbearbeitung. Um eine Software für Warenwirtschaft und Vertriebsunterstützung führt folglich kein Weg herum.

Hans-Joachim Mühlenfeld hat sehr klare Vorstellungen von einer Lösung und vergleicht die Systeme führender Anbieter. Die Wahl fällt schließlich auf ALPHAPLAN 97, das 1999 eingeführt wird. Die ersten, wichtigen Erfahrungen mit der Eingliederung eines solchen Systems in die betriebliche Organisation werden gemacht.

Wissensbasis für das CRM

2006 wird ALPHAPLAN 97 durch ALPHAPLAN SQL abgelöst, vor allem wegen der integrierten CRM-Funktionen. „Wenn wir einen Kunden haben wollen, schreiben wir ein Drehbuch.“ beschreibt Hans-Joachim Mühlenfeld seine Vorgehensweise im Vertrieb. Dieses Drehbuch gründet auf Wissen, das sich aus Daten und Fakten zum Markt speist. „Maschinenpark“ heißt im Unternehmen eine spezielle Anpassung ALPHAPLANs. Eine in die Warenwirtschaft integrierte Datenbank enthält Fabrikate, Maschinenummern, Baujahr, Inbetriebnahme und sonstige Angaben. Und zwar nicht nur aus dem eigenen Kundenkreis, sondern auch von Kunden der Mitbewerber. Erstellung und Pflege dieser Wissensbasis sind aufwendig – aber es lohnt sich: „Hersteller, mit denen wir die Übernahme von Vertretungen verhandeln, bringen wir mit unserer genauen Marktkenntnis immer wieder zum Staunen.“ bemerkt Mühlenfeld nicht ohne Stolz.

Projekte

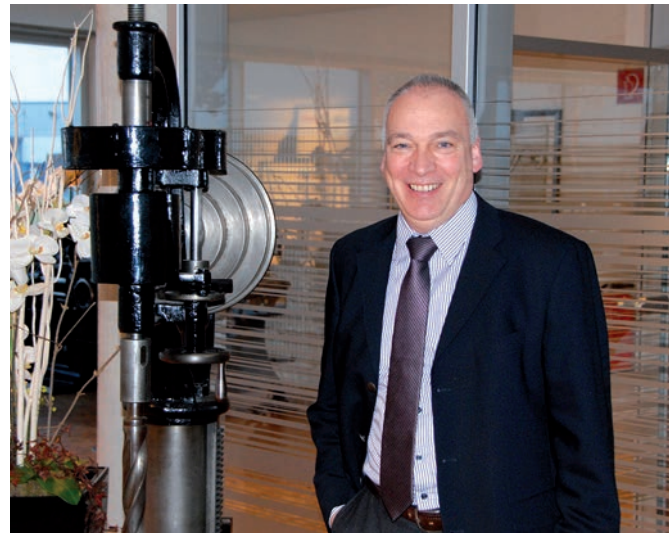
Eine weitere ALPHAPLAN-Anpassung ist die Verwaltung von Projekten. Sie werden mit jedem Angebot gestartet und enthalten Angaben zu Abschlusswahrscheinlichkeiten, möglichen Fristen und dergleichen. So wird der Akquisitions- und Verkaufsprozeß strukturiert und gesteuert, der Erfolg besser planbar. Berichte, Forecasts und alle weiteren Instrumente zur Vertriebssteuerung werden zielgerichtet eingesetzt.

„Riesiger Wettbewerbsvorteil“

Diese beiden Anpassungen bescheren Mager & Wedemeyer „einen riesigen Wettbewerbsvorteil“, stellt Mühlenfeld fest, der auch die allgemeinen wirtschaflichen Funktionen intensiv nutzt. Sie unterstützen die täglichen Prozesse, und sie bilden die solide Basis für eine zuverlässige „Grundversorgung“ mit Daten und Informationen. Robert Lüers, ALPHAPLAN-Vertriebsleiter, berät das Unternehmen seit Jahren regelmäßig, um Neuerungen des Programms vorzustellen und Möglichkeiten einer Nutzung für das Tagesgeschäft zu erörtern. Ein derart gut durchorganisiertes Unternehmen verfügt selbstverständlich auch über ein leistungsfähiges Controlling. Es fußt auf dem Diamant-Rechnungswesen mit Kostenrechnung. Die enge Zusammenarbeit zwischen Diamant und CVS auf der Vertriebs- und der Entwicklungsebene sorgt für eine nahtlose Integration beider Systeme.

Nutzenbetrachtungen

Die Frage nach dem genauen Nutzen ALPHAPLANs beantwortet Hans-Joachim Mühlenfeld mit einer fast schon programmatischen Erklärung: „Für mich als Geschäftsführer und Inhaber sind Zahlen, Daten, Fakten das Wichtigste überhaupt. Ich muß jeden Tag wissen, wo mein Unternehmen steht, im Wettbewerb und finanziell. Und – stimmt am Ende des Jahres alles? Fügt sich das Puzzle aus den einzelnen Monatsergebnissen am Jahresende zu einem stimmigen Bild zusammen? Da braucht es eine leistungsfähige Software und saubere Arbeit an den Daten. Ich kenne Unternehmen, die fahrlässigerweise auf ein System wie ALPHAPLAN verzichten. Einen wirklichen Überblick haben die nicht, wännen sich aber sicher und erleben am Jahresende teils böse Überraschungen.“



Inhaber und Geschäftsführer Hans-Joachim Mühlenfeld neben einer alten Ständerbohrmaschine

Zuverlässige Hardware

Die unverzichtbare hohe Verfügbarkeit des ERP/CRM-Systems ist nicht zuletzt einer intensiven Betreuung durch den CVS-Technik-Bereich geschuldet. Ausgereifte Technik und vorausschauende Wartungsarbeiten schließen unliebsame Überraschungen weitgehend aus.

Perspektiven ...

... einer Ausweitung der Zusammenarbeit ergeben sich bei der neugegründeten Mager & Wedemeyer Systemtechnik. Dort ist ALPHAPLAN an bislang fünf Plätzen im Einsatz. Und auch in diesem Unternehmen ist die Verbindung von Warenwirtschaft und CRM das zentrale Thema.



Kontakt:



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



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