



Geschäftlicher Erfolg: 2007 wurde in Neuenkirchen ein neues Werk mit Verwaltung, Montage und Lager bezogen.

## Ein Jahrzehnt ALPHAPLAN-Einsatz bei der Timmer-Pneumatik GmbH

Die Timmer-Pneumatik GmbH hat sich spezialisiert auf druckluftgetriebene Pumpen, Pneumatikkomponenten, Vakuumtechnik und Vakuumhebeteknik. Angeboten werden Eigenprodukte, Standardartikel, Sonderlösungen sowie Beratung und Service.

Die Pneumatik spielt in den unterschiedlichsten Branchen eine wichtige, wenn nicht tragende Rolle. Komprimierte Luft (Druckluft) ist gleichermaßen Energieträger und Antriebs- beziehungsweise Transportmedium mit großer Anwendungsbandbreite, unter anderem in der industriellen Fertigung. Das Lackieren von Werkstücken, das Heben von Lasten oder auch die Etikettierung von Getränkeflaschen seien beispielhaft für die vielfältigen Anwendungsgebiete des Drucklufteinsatzes genannt.

Wichtige Systemkomponenten sind dabei Druckluftmembranpumpen, Ventile, Pneumatikzylinder, Vakuumejektoren und Vakuumheber. Seit mehr als drei Jahrzehnten ist die Timmer-Pneumatik GmbH auf diesem Gebiet tätig und hat sich in dieser Zeit vom einfachen Lieferanten zur „Denkfabrik“ entwickelt.

Im münsterländischen Neuenkirchen sind die Timmer-Mitarbeiter besonders stolz, mit ihrer Technik „Made in Germany“ Maßstäbe gesetzt zu haben – dabei hat man den Sprung vom bloßen Lieferanten zum innovativen Entwicklungsunternehmen geschafft - mit steigender Exportrate.

„Innovationen können nur entstehen, wenn man die Anforderungen des Marktes kennt“, weiß Gesamtgeschäftsführer und Firmengründer Herbert Timmer aus Erfahrung. Am Anfang der Firmenhistorie stand zunächst der Vertrieb pneumatischer Zubehörs. Schon früh entwickelte Timmer jedoch kundenspezifische Sonderlösungen, wel-

che die Firma expandieren ließen. Das Unternehmen versteht sich als „Denkfabrik für Entwicklung“.

Einen Spitzenplatz im Timmer-Sortiment belegt die pneumatische Doppelmembranpumpe, die sich mit prozeßsicherer Ventilsteuerung und verbesserter Flüssigkeitsförderung erheblich von Konkurrenzprodukten abhebt, so Klaus Gehrman, einer der Geschäftsführer des operativen und technischen Bereichs.

„Diese Pumpe kommt in der Lackier- und Druckindustrie zum Einsatz und ist unser Verkaufsschlager, trotz des Preises im oberen Marktsegment“ erzählt er



Die Timmer-Pneumatik GmbH bietet auf Druckluft basierende Steuerungstechnik, Standardartikel, Eigenprodukte, Sonderlösungen, Beratung sowie Service. Das 1978 ge-

gründete Unternehmen ist in Neuenkirchen ansässig und beschäftigt derzeit 110 Mitarbeiter.

Der weltweite Vertrieb erfolgt aus Neuenkirchen, eine Vertretung in Shanghai ist derzeit im Aufbau.

**Nutzer:** 85 im Bereich Warenwirtschaft, 4 im Rechnungswesen

**Module:** Stücklisten, Artikelsets, Seriennummern, Provisionsabrechnung, Stapelverarbeitung, RMA-Abwicklung, Projekte, Design-Kit, Internet-Shop, Basic Script Plug-In, Datenfilter, E-Mail-Reader, Intrastat, Qualitätssicherung, TAPI

begeistert. Die Pumpe weise längere Standzeiten auf, und Betriebskosten könnten um ca. 30% gesenkt werden, begründet er den herausragenden Ruf, den dieses Produkt auf dem Markt genießt.

Pro Jahr würden mehr als 3 000 Doppelmembranpumpen verkauft – Tendenz steigend. Diese Pumpe gehört zu den Timmer-Eigenprodukten, die ca. 40% des Gesamtumsatzes ausmachen. Die Entwicklung zum Spezialisten für pneumatische Sonderlösungen und Innovationen setzt vor allem eine durchdachte Vertriebs- und CRM-Strategie voraus. Ein reger Austausch sowie eine enge Zusammenarbeit zwischen einzelnen Mitarbeitern und ganzen Abteilungen und natürlich mit den Kunden sind dabei ebenso unabdingbar wie eine hohe Markttransparenz mit Hilfe des CRM-Systems.

„Nicht nur im warenwirtschaftlichen Bereich, sondern auch bei unseren Vertriebs- und Marketingaktivitäten hat uns ALPHAPLAN sehr unterstützt“, sagt Klaus Gehrman über die Einführung des ERP-Systems in seinem Unternehmen vor 10 Jahren.

### ALPHAPLAN unterstützt auch Vertrieb und Marketing

„Wir haben im Vorfeld über 50 Programme getestet, aber ALPHAPLAN erhielt letztendlich den Zuschlag, nicht zuletzt deshalb, weil die Testversion des Programms uneingeschränkt funktionierte.“ Klaus Gehrman und EDV-

Leiter Holger Heithoff sind sich einig über eine der wichtigsten Stärken ALPHAPLANs: die umfangreichen Anpassungsmöglichkeiten an den Kundenbedarf und deren Nutzung in eigener Regie.

„Wir konnten von Anfang an eigene Felder und Dialoge hinzufügen und Programmierungen hinterlegen. So waren wir in der Lage, auf Anpassungsanfragen von Kollegen, Kunden und Zulieferern schnell zu reagieren.“

Die Einführung ALPHAPLANs begann im Juli 2002 und verlief – nach gründlicher Planung – völlig unproblematisch. Die Demoversion wurde mit „timberschen“ Daten gefüttert und die Strukturdatenbank in die Echtversion übernommen. Beeinträchtigungen der Arbeit oder gar einen Stillstand gab es nicht. Klaus Gehrman dazu: „Lief gut, hat Spaß gemacht.“ Auch die Übernahme der Daten aus dem Altsystem funktionierte reibungslos.

Einer der Haupt-Nutzeneffekte des ALPHAPLAN-Einsatzes im Hause Timmer ist die sehr viel raschere Auftragsabwicklung. Sie kommt der Kundenbindung zugute und stellt einen gewichtigen Wettbewerbsvorteil dar. Das Design-Kit-Modul für eigene Anpassungen käme „extrem häufig“ zum Einsatz, sagt Gehrman mit einem Augenzwinkern. Vor allem die Gebiete Kundenanalyse und Angebotsverfolgung werden durch ALPHAPLAN stark unterstützt. Der Einkauf profitiert von den umfangreichen Möglichkeiten, Statistiken und Auswertungen bedarfsgerecht zu erstellen. Das intensive „Key-Product-Marketing“, bei dem Erkenntnisse des Außendienstes in Ideensammlungen für neue Produkte oder Dienstleistungen einfließen, wird durch ALPHAPLAN wirksam unterstützt. Der Außendienst wird mit eigenen Dialogen zur Angebots- und Projektverfolgung perfekt durch die termingerechte Bearbeitung dieser Vorgänge geleitet.

### Potential der Investition ausschöpfen

Um den steigenden Umsatzzahlen und Anforderungen des Marktes Rechnung zu tragen, wurde 2007 ein komplett

neues Areal in Neuenkirchen erschlossen und ein neues Werksgelände errichtet. Auf dem 20 000 qm<sup>2</sup> großen Gelände sind die Montage, das vollautomatische Lager und die Verwaltung angesiedelt. Auch die gesamte Logistik wird vom neuen Standort aus gelenkt.

„ALPHAPLAN ist für uns das optimale Programm, um alle unsere Abläufe zu verwalten und um Vertrieb sowie Kundenpflege bestmöglich zu unterstützen“, weiß EDV-Leiter Heithoff. In der langen Anwendungszeit sei das enorme Potential von ALPHAPLAN im Hause Timmer stetig weiter genutzt worden. 2007 erfolgte die Anbindung eines neuen automatischen Lagers an ALPHAPLAN.

Bei der Auftragsabwicklung werden die Daten der in ALPHAPLAN erzeugten Packzettel über eine Schnittstelle zur Kommissionierung an das Lager übertragen. Ferner werden vollautomatisch Lieferscheine gedruckt und die Versanddaten an die Versandsoftware übergeben. Über eine bidirektionale Schnittstelle sind Produktion und Wareneingang mit dem Lagersystem verbunden.

Eine mit dem Design-Kit entwickelte QS-Abwicklung sorgt für hohe Fertigungs- und Lieferqualität der Timmer-Produkte.

„Wir konnten die Qualität unserer Logistik auf dem 15 000 qm<sup>2</sup> großen Lager-Areal mit über 30 000 Stellplätzen erheblich verbessern, jetzt haben wir fast keine Fehllieferungen mehr. Die Planung und Projektierung zwischen CVS, Timmer und dem Lagerhersteller lief problemlos“, so EDV-Leiter Heithoff. Auch zukünftig möchte Timmer das Potential von ALPHAPLAN weiter ausschöpfen. Die Umstellung auf ALPHAPLAN 4 im Jahre 2012 wurde durch eine Demoversion simuliert und anschließend vollzogen. Alle Dialoge und Sonderprogrammierungen, die



Das vollautomatische Lager mit ca. 30 000 Stellplätzen ist per Schnittstelle mit dem Warenwirtschaftssystem und dem Online-Shop verbunden.

über das Design-Kit erstellt wurden, funktionieren wie gewohnt. Neue Funktionen bei der Terminbearbeitung vereinfachen und beschleunigen die Arbeitsabläufe ungemein.

Mit einem geplanten Update des Online-Shops möchte Timmer der steigenden Bedeutung des E-Commerce Rechnung tragen und die Online-Bestellvorgänge für die Kunden vereinfachen sowie zeitlich und qualitativ optimieren.

Andreas Kopischke, zuständiger ALPHAPLAN-Vertriebsbeauftragter bei der CVS Ingenieurgesellschaft mbH, stellt nach einem Jahrzehnt ALPHAPLAN-Einsatz im Hause Timmer zufrieden fest: „Mit unserem Programm einen Beitrag zur Erfolgsgeschichte dieses dynamischen und innovativen Unternehmens geleistet zu haben, erfüllt alle Beteiligten schon mit einigem Stolz.“



#### 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