



# Hensel

Ein Klick, ein Blick und die Sache ist klar

## Elektrotechnik & Hightech

### Name:

Gustav Hensel GmbH & Co. KG

### Website:

[www.hensel-electric.de](http://www.hensel-electric.de)

### Produkte:

Elektroinstallations- und Verteilungssysteme

### Standorte:

Stammwerk: Lennestadt

Tochtergesellschaften in Deutschland: Hensel Metalltechnik GmbH & Co. KG, Siegen; Hensel Kunststofftechnik GmbH & Co. KG (HKT), Kirchhundem-Würdinghausen; Hensel Schaltanlagenbau, GmbH & Co. KG (HSG), Grimma (bei Leipzig)

### Mitarbeiter:

rd. 820 (2014)

### Umsatz:

rd. 100 Mio. € (2014)

### Entscheidung für proALPHA Business Cockpits

- Zusammenführung aller Geschäftsbereiche in einem ERP-System
- Hoher Integrationsgrad der proALPHA Business Cockpits - (powered by Qlik)
- Flexible Analysewerkzeuge, effektives Controlling
- Konsolidierte Informationen aus einer Datenquelle

### Benefits

- Visualisierte Daten in Form von übersichtlichen Grafiken
- einheitliche und über Internetbrowser abrufbare Daten
- Schneller und aktueller Überblick über Verantwortungs- und Aufgabenbereiche
- Basis für bessere und schnellere Entscheidungen

Hensel ist einer der vielzitierten Hidden Champions: ein mittelständischer Anbieter von Elektroinstallations- und Verteilungssystemen. Gegründet 1931, finden sich die Produkte der weltweit agierenden Unternehmensgruppe – Kabelabzweigkästen, Energieverteiler oder Niederspannungsschaltanlagen – heute in vielen gewerblich und industriell genutzten Gebäuden, in Außenanlagen oder Photovoltaik-Installationen. Seit 2002 organisiert das Unternehmen mit über 820 Mitarbeitern die betrieblichen Abläufe mit der ERP-Lösung proALPHA. 2012 wurde das System um ein integriertes BI-Modul erweitert und sorgt seitdem für optimale Datenanalysen in Form von Business Cockpits.

Die Serie macht bei Hensel das Geschäft: 70 Prozent des Umsatzes erzielt der Mittelständler mit seriengefertigten Produkten. Über den Elektrogroßhandel können Handwerker hauptsächlich aus Kabelabzweigen und Verteilersystemen zum Selbstbau wählen. 30 Prozent entfallen auf das Projektgeschäft. Hier werden Niederspannungsschaltanlagen aller Art und Ausprägung gefertigt.

**„Durch den hohen Integrationsgrad des Business Cockpit ist sichergestellt, dass uns sämtliche Daten aus proALPHA zur Verfügung stehen“.**

**Jürgen Poggel,**  
Leiter IT-Abteilung, Gustav Hensel GmbH & Co. KG



In beiden Bereichen erschließt sich Hensel immer wieder neue Märkte – beispielsweise im Schiffsbau, in prozessgesteuerten Industriebetrieben oder beim elektrischen Funktionserhalt im Brandfall. Entsprechend positiv sind die Umsatzentwicklung und das Wachstum des Unternehmens. Der Wermutstropfen dabei: die Abläufe, die das Unternehmen bereits seit Jahren mit der ERP-Komplettlösung proALPHA steuert, wurden immer komplexer. Doch egal, was gefertigt wird: Vertrieb, Einkauf und bald auch die Produktion brauchen volle Transparenz. Konkret benötigen Mitarbeiter die für sie richtigen Informationen – und das so übersichtlich und grafisch aufbereitet, dass sie effizienter arbeiten können und eine solide Datenbasis für ihre Entscheidungen haben.

Seit kurzem nutzt Hensel proALPHA Business Cockpits des proALPHA Technologiepartners Qlik, um wichtige Daten und Trends im Blick zu haben. Die Standardcockpits entsprechen dabei den Wünschen der Mitarbeiter. Damit ist Akzeptanz garantiert. Die leistungsfähigen Dashboards bieten Unternehmensleitung und Mitarbeitern jederzeit und an jedem Ort den schnellen und aktuellen Überblick über ihre Verantwortungs- und Aufgabenbereiche. Diese müssen dazu nicht einmal proALPHA aufrufen, da die Cockpits über das Internet einsehbar sind.

### **Vertriebscockpit: Angebote und Projekte im Blick**

Das beste Beispiel hierfür: der Vertrieb. Seit Mitte 2014 hat die Verkaufsabteilung mit dem Vertriebscockpit nicht nur einen Überblick über Umsatzzahlen, sondern kennt jederzeit den Status quo von Projekten. Bei durchschnittlich 600 Angeboten je Außendienstmitarbeiter und Jahr eine willkommene Unterstützung. So wissen sie beispielsweise frühzeitig, ob und zu welchen Konditionen ein Auftrag gewonnen wurde. „Eine perfekte Vorbereitung für Kundenbesuche oder Vertragsgespräche“, meint Jürgen Poggel, Leiter IT-Abteilung. Integrierte CRM-Funktionen und die mehr als 80.000 aus proALPHA überführten Kundenkontakte lassen die Mitarbeiter zudem jede geschäftliche Frage schnell beantworten. Eine weitere Besonderheit des Vertriebscockpits: Anhand von Hierarchiestufen und Drilldown-Verfahren können Vertriebsmitarbeiter Großkunden unterteilt darstellen, sich beispielsweise nur Niederlassungen in Süddeutschland anzeigen lassen. „Abgelöst haben wir damit auch etliche, manuell erstellte Excel-Tabellen“, erklärt Poggel.

Für die Geschäftsleitung ist das Vertriebscockpit hingegen ein Management-Tool: der Inlandsvertrieb allein ist in fünf Regionen aufgeteilt, mit jeweils mehreren Innen- und Außendienstmitarbeitern. Das Cockpit konsolidiert die Daten aus allen Gebieten und Projekten und erlaubt effektives Vertriebscontrolling – ein riesiger Vorteil des nahtlosen Zugriffs auf alle ERP-Daten.

## Einkaufscockpit: Preisvorteile durch mandanten- übergreifende Statistiken und Skaleneffekte

Seit März 2015 erleichtert auch den Einkäufern ein Cockpit die Arbeit. Sie sehen auf einen Blick, welche Unternehmen zu den Top-10-Lieferanten zählen, können diese etwa in Bezug auf den Preis bewerten, wissen um Zahlungsbedingungen oder Mengen- und Termintreue. Darüber hinaus ist es sehr einfach, mandantenübergreifende Statistiken zu erstellen. Das ist wichtig, da eine Abteilung zentral für die gesamte Hensel-Gruppe einkauft. Vorher ließ sich das Stammwerk in Lennestadt sowie jede der drei inländischen Hensel-Tochtergesellschaften nur einzeln darstellen. Dieses manuelle Vorgehen war zeitaufwändig, darüber hinaus hatten die Einkäufer Mühe, mögliches Einspar- und Verbesserungspotenzial überhaupt zu identifizieren.

Dank Cockpit ist dies heute kein Problem mehr: Mit wenigen Mausklicks haben die Einkäufer alle vier Mandanten konsolidiert und grafisch aufbereitet im Blick. So wissen sie sofort, wie viele Tonnen des für die Produktion wichtigen Kupfers in Summe zu welchen Preisen innerhalb einer Zeitspanne unternehmensweit beschafft wurden. Vergleicht man dann noch die Werte mit denen aus den Vorjahren und errechnet Durchschnittspreise, dann sieht man die Sparpotenziale sehr schnell. Auch lässt sich im Einkaufscockpit die Preisentwicklung von Gütern oder Rohstoffen ablesen, was den Einkäufern zusätzliche Preisvorteile ermöglicht.

### Nächster Schritt: Produktionscockpit

Als nächstes steht bei Hensel das Fertigungscockpit auf dem Programm. Ab Ende 2015 haben auch die dortigen Verantwortlichen grafisch aufbereitete Analysen und Kennzahlen zur Verfügung - etwa zur Termintreue in der Produktion, die für das Unternehmen enorm wichtig ist. Drohende Rückstände oder ein erhöhter Ausschuss werden durch ansprechend visualisierte Analysen frühzeitig erkennbar. Wie beim Vertriebs- und Einkaufscockpit bezieht Hensel auch hier die Mitarbeiter aktiv ein. Sie können nach einer Einarbeitungszeit ihre Anregungen und Vorschläge zur weiteren Optimierung geben. Laut Poggel hat dies beim Vertriebscockpit zur Aufnahme von Besuchsberichten geführt.



Die Cockpits in proALPHA lassen sich problemlos individualisieren. Auch das ist ein Grund dafür, dass sie innerhalb der Hensel Gruppe sehr geschätzt werden. Ein Cockpit für die Finanzbuchhaltung ist ebenfalls in Planung.

### Komfortabler und schneller

Kennzahlen waren für die Entscheidungsträger bei Hensel schon immer ein wichtiges Steuerungselement, nur war es früher ungleich mühsamer sie zu erarbeiten. „Mit dem Business Cockpit ist die Aufbereitung der Daten komfortabler und schneller geworden“, bilanziert Poggel. Durch die vollständige Integration in proALPHA lässt sich bei der Darstellung der Kennzahlen zudem die komplette proALPHA Geschäftslogik berücksichtigen. Daten aus allen Abteilungen und Bereichen fließen in die Übersichten ein. Manuelle Auswertungen oder Excel-Listen gibt es nicht mehr. Die Auswertungen laufen nun über Nacht, die Ergebnisse liegen den Mitarbeitern am nächsten Morgen standardisiert und grafisch aufbereitet vor. „Das proALPHA Business Cockpit ist ein leistungsstarkes Business-Intelligence-Tool und somit ein geeignetes Informations- und Controlling-Instrument für unser Unternehmen“, fasst Poggel die Vorteile zusammen.

**„Mit den Möglichkeiten, die uns das Cockpit im Einkauf bietet, können wir Preisvorteile erzielen“.**

**Jürgen Poggel,**  
Leiter IT-Abteilung, Gustav Hensel GmbH & Co. KG

proALPHA Business Solutions GmbH  
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach  
info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 12/2015

Anwenderbericht

