



Möhlenhoff

Mit ERP alles perfekt geregelt

Elektrotechnik & Hightech

Name:

Möhlenhoff GmbH

Website:

www.moehlenhoff.de

Produkte:

Thermische Stellantriebe, Raumtemperaturregler, Anschlusssysteme, Unterflurkonvektoren, Abdeckroste

Standort:

Salzgitter/Deutschland

Mitarbeiter:

rd. 205 (2014)

Umsatz:

rd. 37,5 Mio. Euro (2014)

Entscheidung für proALPHA

- Bereichsübergreifende, durchgängige ERP-Lösung
- Begleitung eines stetigen Firmenwachstums
- Experte für den fertigen Mittelstand
- Online-Anbindung von Lieferanten und Logistikunternehmen

Benefits

- Transparente und effiziente Finanzplanung dank jederzeit abruf- und auswertbarer Daten in der Finanzbuchhaltung
- Optimierung von Liefertermintreue, Durchlaufzeiten und Bestandsmengen dank rollierender Planung von Ressourcen in der Einzel-, Klein- und Großserienfertigung
- Vermeidung von Auftragsverschiebungen und damit Erhöhung des Gesamtdurchsatzes in der Fertigung
- Höhere Kundenzufriedenheit dank schnellerer und zuverlässiger Vorgangsbearbeitung mittels durchgängiger Workflows

Die familiengeführte Möhlenhoff GmbH aus dem niedersächsischen Salzgitter zählt weltweit zu den innovativsten Herstellern von Produkten und Systemen für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik. Unter dem Motto „Zukunft durch Ideen“ legt das Unternehmen den Fokus auf die Entwicklung und Produktion von Geräten, die zuverlässig, praxisorientiert und leicht zu bedienen sind. Neben technischer Finesse stehen Produkte aus dem Hause Möhlenhoff stets für ein erstklassiges Design sowie eine ausgezeichnete Qualität. Diese Attribute sollten auch für das ERP-System gelten. Deshalb ersetzte Möhlenhoff „kurzerhand“ seine alte Software durch die ERP-Komplettlösung proALPHA und profitiert seither von durchgängigen Prozessen.

Seit mehr als 30 Jahren hat sich die Möhlenhoff GmbH als kompetenter und zuverlässiger Partner für OEM (Original Equipment Manufacturer)-Kunden am internationalen Markt etabliert. Diesen bietet das Unternehmen in Sachen Heizen, Klima, Lüften alles, was gefragt ist – komplette Regelsysteme für die Fußbodenheizung, Radiatorenheizungen, Raumtemperaturregler, thermische Stellantriebe und Anschlusskomponenten. In den letzten Jahren ist der OEM-Anbieter stark gewachsen.



Die Mitarbeiterzahl wuchs von 100 im Jahr 2000 auf aktuell 205. So erfreulich diese Entwicklung für das Unternehmen auch ist, so limitierend war sie für das firmeneigene IT-System. Die Entscheidung für proALPHA führte dazu, dass sich in vielen Bereichen Verbesserungen einstellen.

„Wir mussten handeln und das Paket stimmte“

Die über zehn Jahre alte Software konnte das Wachstum des Unternehmens nicht mehr angemessen unterstützen. „Wir mussten handeln“, stellt Geschäftsführer Frank Geburek fest. Die neue ERP-Lösung sollte alle Bereiche abdecken – von der Materialwirtschaft über den Einkauf bis hin zum Vertrieb. Zudem wollte Möhlenhoff so nah wie möglich am Standard bleiben.

Nach einem Auswahlverfahren, an dem auch die Key-User der einzelnen Fachabteilungen beteiligt waren, wurde die Entscheidung für proALPHA gefällt. „Das Paket war stimmig“, begründet Geburek die Auswahl. Der Software-Anbieter sei auf den fertigen Mittelstand ausgerichtet, das habe überzeugt. Und auch die Chemie stimmte. „Ein Projekt dieses Ausmaßes weckt Emotionen. Wir wollten sichergehen, dass wir einen Partner an unserer Seite haben, der etwas von der Fertigung versteht und bei dem wir uns gut aufgehoben fühlen.“

Im Jahr 2009 begann das Unternehmen mit der Einführung – aufgrund des versetzten Geschäftsjahres zuerst mit der Finanzbuchhaltung. Am 1. Juni war diese einsatzbereit. Bis zum Jahresende folgten dann weitere Anwendungen – die Anlagenbuchhaltung, das Controlling, das Personalwesen, die Produktion, Materialwirtschaft sowie der Service und Vertrieb. „Zum 1. Januar 2010 hatten wir dann komplett umgestellt“, so Geburek. Bereits am zweiten Tag nach dem Produktivstart konnten wir Bestellungen, Aufträge, Lieferscheine oder Rechnungen über das System abwickeln.“

Überall effizienter und transparenter...

Seither laufen alle Prozesse über proALPHA. Die Vorteile sind mannigfaltig. So hat der Einkauf beispielsweise einen besseren Blick auf Lieferanten, Artikel und Artikelgruppen. Die Finanzbuchhaltung kann die Zahlen schneller ausweisen, was der Geschäftsleitung die Finanzplanung erleichtert, da sie diese jederzeit abrufen und auswerten kann.

Die Vorteile zeigen sich auch - und das ist besonders wichtig für Möhlenhoff - in der Fertigung. Dort plant das Unternehmen jetzt rollierend und es kann seine Ressourcen - egal ob für die Einzel-, die Kleinserien- oder die Großserienfertigung - einfacher ermitteln und auch deren Nutzung besser planen. So lässt sich diese heute nach betriebswirtschaftlichen Zielvorgaben wie Liefertermintreue, Durchlaufzeiten oder Bestandsreduzierung optimieren. Zumal die Anbindung der beiden Lager für akkurate Stückzahlen sorgt. „Wir sind der realen Planung einen wesentlichen Schritt näher“, zeigt sich Geburek von dem Ansatz über-

zeugt. Und auch der Gesamtdurchsatz in der Fertigung sei jetzt höher, da sich Auftragsverschiebungen leichter vermeiden ließen.

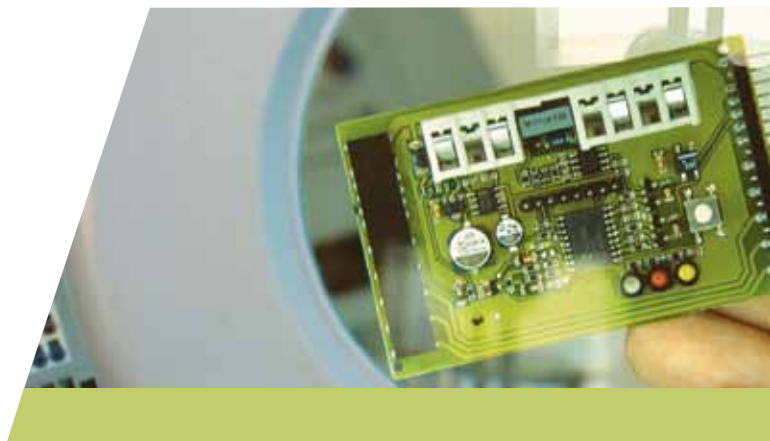
... und effektiv im Service und Vertrieb

Lieferterminanfragen, kurz CTP (capable to promise) genannt, bieten dem Service und Vertrieb verlässlichere Aussagen über mögliche Liefertermine, denn inzwischen lassen sich alle tangierten Aufträge und Ressourcen bei der Terminermittlung berücksichtigen. Das bringt Vorteile bei der Auftragsgewinnung und bei den Abläufen im Rahmen des Beschwerdemanagements. Wird zum Beispiel ein Transportschaden gemeldet, legt der Wareneingang eine Reklamation an, hinterlegt in der Regel ein Bild des Schadens, beschreibt diesen und leitet den Vorgang an den Technischen Service weiter. Dieser entscheidet, ob der Kunde eine Gutschrift oder ein Ersatzteil erhält. Möglich macht dies ServicePro – ein Add-On, das den Helpdesk bei Möhlenhoff erweitert und aus verschiedenen Bearbeitungsschritten automatische Workflows generiert.

Als sehr hilfreich hat sich auch die Online-Anbindung an Logistikanbieter wie UPS und Schenker erwiesen.

„Wir sind unternehmensweit effizienter und besser geworden. Zum einen, weil wir Medienbrüche und eine fehleranfällige Datenredundanz vermeiden. Zum anderen, weil wir an Schnelligkeit und Transparenz gewinnen konnten.“

Frank Geburek, Geschäftsführer, Möhlenhoff GmbH



Über .NET-Webservices von Microsoft stehen dadurch die Versandfunktion als auch Sendungsinformationen praktisch in allen Lieferbelegen zur Verfügung – ohne den Umweg über entsprechende Softwarelösungen der Logistikanbieter selbst.

„ Wir können jetzt jeden Vorgang, jeden Prozessschritt zu jeder Zeit nachvollziehen und dazu detaillierte Auswertungen fahren, von der Finanzanalyse bis zur Lagerbewertung. Das ist extrem wertvoll für uns“ resümiert Frank Geburek zufrieden.

Stand 07/2011
(überarbeitet 08/2015)

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8
67685 Weilerbach
Tel. +49 (6374) 800 - 0
info@proalpha.de
www.proalpha.de

PRO **ALPHA**[®]