

Die Messlatte liegt hoch

Wie man mit Druck Geschäfte macht...

... das zeigt die DRUCK & TEMPERATUR Leitenberger GmbH. Der schwäbische Spezialist für Mess- und Kalibriergeräte behauptet sich seit Jahren erfolgreich am Markt – in Europa und in Übersee. An seine IT stellt das Unternehmen klare Anforderungen.



Die DRUCK & TEMPERATUR Leitenberger GmbH ist eines von drei Unternehmen der 1969 gegründeten Leitenberger-Gruppe.

Schwerpunkt ist die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Mess-, Kalibrier- und Registriergeräten für die physikalischen Messgrößen Druck und Temperatur. Die Fertigung führt in der Regel die Schwesterfirma Leitenberger Mess- und Regeltechnik GmbH aus.

„Die Gruppe hat insgesamt 85 Mitarbeiter. Nach innen agieren die drei Firmen oft wie Abteilungen eines einzigen Unternehmens“, sagt Gerd Broglie. Nach seiner Funktion gefragt, lacht er: „Sie wissen ja, wie das bei einem kleinen Unternehmen ist: Es gibt nicht für alles ausgefeilte Hierarchiestrukturen. Auf meiner Visitenkarte steht ‚Vertriebs- und Marketing-Leitung‘, aber ich betreue auch die IT, die Organisation und Administration.“

Die IT muss sich dem Unternehmen anpassen

Während die Finanzbuchhaltung für die drei Schwesterfirmen zusammengefasst ist, nutzen die Unternehmen für die übrigen Prozesse unterschiedliche Systeme. Gerd Broglie wirft einen Blick zurück: „Die HS Finanzbuchhaltung haben wir schon seit 1990. Für die Auftragsabwicklung setzten wir jahrelang eine selbst programmierte DOS-Lösung ein. Als die Pflege zu zeitraubend wurde, entschieden wir uns für die Auftragsbearbeitung von HS.“ Wichtig war, dass sich das Programm unseren Prozessen anpasst und nicht umgekehrt. Weiterhin waren zum einen die Flexibilität bei der kundenindividuellen Steuerung von Artikeltexten und zum anderen die positiven Erfahrungen beim Support der Finanzbuch-

haltung ausschlaggebend. „Die guten Erfahrungen setzten sich bei der Auftragsbearbeitung fort“, erinnert sich Broglie. „Während der Umstellung habe ich etwa ein halbes Jahr lang täglich mit der HS Profiline telefoniert. Aber genervt war deswegen dort niemand. Ich habe stets kompetente und freundliche Unterstützung bekommen. Zudem klappt auch die Wartung des Programms bestens. So war z.B. die Erhöhung der Mehrwertsteuer für uns kein Problem. Eine unserer Schwesterfirmen hatte mit ihrem Softwareanbieter weniger Glück - obwohl es sich um einen der ganz Großen im IT-Bereich handelt. Mehrere Wochen konnten die Kollegen nicht korrekt fakturieren.“

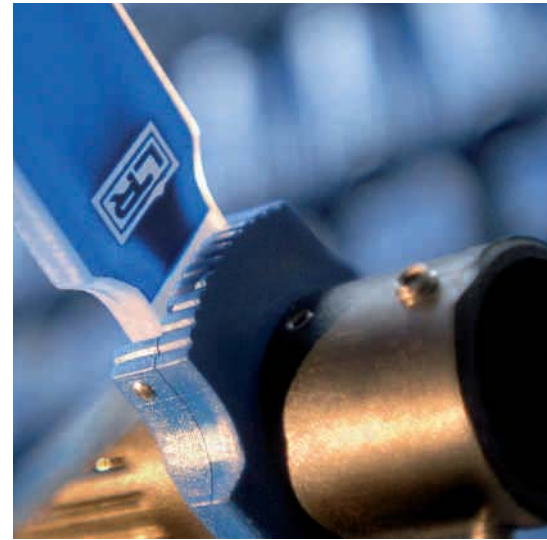
Die IT muss laufen – möglichst von selbst

Um die Administration der IT-Systeme einfach zu halten, hat Gerd Broglie zum Beispiel ein Sicherungs-Konzept für die Daten aus der Auftragsbearbeitung implementiert. Diese werden nachts online auf einem Server außer Haus gespeichert. Die intelligente Sicherungsroutine hält den Datenstrom dabei möglichst gering. Weiterhin nutzt Broglie den HS Sicherheitsservice-Vertrag. Mit Hilfe von HS hat er die alte Lösung reibungslos und schnell ausgetauscht und nutzt nun Sicherheits-Software von McAfee.

Bei Fragen helfen die HS Spezialisten des Technischen Supports. „Die zeitaufwändige Administration der Antiviren- und Firewall-Software ist damit Vergangenes“, berichtet er.

Zahlen. Daten. Fakten.

Unternehmen	DRUCK & TEMPERATUR Leitenberger GmbH, Kirchentellinsfurt, www.druck-temperatur.de
Gründungsjahr	1969
Branche	Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Mess-, Kalibrier- und Registriergeräten für die physikalischen Messgrößen Druck und Temperatur
Mitarbeiter	85 in der Leitenberger-Gruppe
Kunden	3.000, ca. 30 % davon im weltweiten Ausland
Lieferanten	1.000
Artikel	12.000



Kaufmännische Software von HS

- HS Auftragsbearbeitung mit den Modulen Bestellwesen, Fremdwährung, Intrastat, Provision, Stückliste
- HS Finanzbuchhaltung mit dem Modul Kassenbuch



Abb_1:

Vertriebs- und Marketingleiter Gerd Broglie schätzt die vielfältigen Möglichkeiten der HS Auftragsbearbeitung.

Die IT muss helfen, Geld zu verdienen

"Die HS Auftragsbearbeitung unterstützt uns dabei, die täglichen Aufgaben effizient und transparent zu erledigen. Beispielsweise verwalten wir damit unsere zahlreichen kundenindividuellen Preise. Die zur Version 2.00 eingeführten Verbesserungen der Preispflege sind daher sehr hilfreich." Um den Umsatz weiter zu steigern, nutzt das Unternehmen seit einigen Monaten das CRM-System combit Relationship Manager mit einer Anbindung an die Auftragsbearbeitung. "Wir haben stets die gesamte Kontakthistorie parat. Rundschreiben wie z.B. Einladungen von Kunden und Interessenten zu einer Messe sind ein Kinderspiel, und die Nachakquise ist deutlich gezielter und strukturierter geworden. Das System bietet viele Möglichkeiten, die wir uns Schritt für Schritt erschließen werden."

Partnerschaft – mITeinander arbeiten

"Uns kommt es darauf an, einen stabilen Partner zu haben, der uns unterstützt. Bei HS finden wir das", meint Gerd Broglie. "Was uns außerdem begeistert: Obwohl wir nicht zu den größten Kunden zählen, werden wir mit unseren Vorschlägen ernst genommen. Es sind schon diverse auch von uns benannte Punkte bei der Weiterentwicklung der Anwendungen umgesetzt worden. Es läuft eben miteinander." > cf

