

„Wir sprechen mittelständisch“

Am 5. November veranstaltete die Möller & Menke DV-Unternehmensberatung GmbH aus Melsungen gemeinsam mit dem Vertriebsbüro Kassel ihr diesjähriges Mittelstands- und Anwendertreffen in der Orangerie in Kassel. Das Motto der Veranstaltung lautete: „Erfolgreiche ERP-Einführung – unternehmensweite Standardsoftware als Garant gegen die Krise“. Mit über 45 Teilnehmern wurde die Veranstaltung erneut sehr gut angenommen, freuten sich die Veranstalter. Neben interessanten Referaten bot die Veranstaltung auch die Möglichkeit, den persönlichen Austausch unter Anwendern zu fördern.

In Vorträgen wurde die schnelle Umsetzung von Geschäftsideen und Geschäftskonzepten durch die Einführung von SAP Business One präsentiert. „Durch die Ablösung von Insellösungen und die Einführung einer unternehmensweit integrierten Software entlang der Wertschöpfungskette, werden unternehmensinterne Prozesse effizienter gestaltet“, erläutert Michael Möller, Geschäftsführer der Möller & Menke DV-Unternehmensberatung GmbH. „Dies bedeutet, Geschäftsideen können schneller und kostengünstiger umgesetzt werden, wodurch ein Wettbewerbsvorteil generiert werden kann.“

Planbare Kosten, in planbarer kalkulierter Zeit – das ist die belegbare und erfolgreiche Philosophie hinter SAP Business One! Davon konnten sich die Teilnehmer auf der Veranstaltung in Kassel persönlich überzeugen.



Freuten sich über die erfolgreiche Veranstaltung: Michael Möller, Emil Bertschi, Jürgen Menke, Franziska Luft, Olaf Gebhardt, Irina Detko, Mirko Jaissle, Alexander Gruber. (Foto: nh)

Neben der Projektorganisation zwischen Möller & Menke und ihren Kunden, wurden auch praktische Beispiele zur Effizienzsteigerung in den Unternehmen dargestellt. Zu diesem Thema referierten zwei Kunden des Melsunger Unternehmens und berichteten über die erfolgreiche Umsetzung ihrer Projekte.

Zum einen die international tätige Unternehmung Technoform Glass Insulation GmbH aus Kassel. Das Unternehmen der weltweit tätigen Technoform-Gruppe hat sich auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von thermisch optimierten Abstandhaltern und Sprossen für Mehrscheibenisolierverglas spezialisiert. Auf der Veranstaltung wurde es durch den Unit Manager, Stefan Heuser vertreten, der sich als Verantwortlicher für das Projekt und die Einführung von SAP Business One durchweg positiv über das System äußerte.

Zum anderen die Firma Herkules Presswerk Reukauf GmbH & Co KG in Niestetal. Das Unternehmen, dessen Kundenkreis sich ebenfalls vielseitig auf hohem Qualitätsniveau bewegt, jedoch regional ausgerichtet ist, wurde durch den geschäftsführenden Gesellschafter Reinhardt Heerdt vertreten.

Reinhardt Heerdt äußerte sich begeistert von SAP Business One: „Als Beispiel ist die Angebotsabgabe zu nennen. Vor der Einführung von SAP Business One haben wir etwa drei bis fünf Arbeitstage benötigt, um ein qualifiziertes Angebot abzugeben. Heute gelingt uns dies zum allergrößten Teil innerhalb von 24 Stunden.“ Fazit: Durch die schnellen Reaktionszeiten zum Kunden, hat das Unternehmen eine höhere Kundenbindung erfahren und ist auch in der Krise erfolgreich gewesen.