

## Der Herr der Ketten

Als die väterliche Garage noch der Firmensitz war, hatte niemand gedacht, einmal moderne IT-Lösungen für die Expansion zu benötigen. Kurz nach der Wende belieferten die Köppens in ihrem roten Transporter nur die Region mit Ketten und Seilen, heute sind Guido und Heiko Köppen im kompletten deutschsprachigen Raum sowie in den Niederlanden, Österreich, Italien und der Schweiz unterwegs. Weitere Expansionen sind in Planung.

**Guido Köppen, Anfang der 90er Jahre wurden die Drähte noch von Ihrem Vater gespleißt und ausgeliefert. Was ist heute die größte Herausforderung?**

Im Bereich der Metallverarbeitung haben wir uns vom Handwerk des Drahtspleißens zum Serviceanbieter für Anschlagmittel, Hebezeuge und Ladungssicherung entwickelt, sodass wir die Bezeichnung nur noch im Namen tragen.

» Schnelligkeit ist das A und O in unserem Geschäft. «

- Guido Köppen

Wir bieten den Komplettservice rund um den Bereich Anschlag- und Hebetchnik von Gütern und Waren. Im Alltag heißt das vor allem schnelle und zuverlässige Reaktion auf individuelle Kundenanforderungen. Unser Außendienst ist ständig unterwegs. Er berät den Kunden und prüft vor Ort die Lastaufnahmemittel und Zurrsysteme. Dafür muss jeder Mitarbeiter stets wis-

sen, was drinnen und draußen passiert. Schließlich sichern unsere Systeme teilweise tonnenschwere Industrieanlagen.

**Ihre Firma gibt es seit mehr als 20 Jahren, Sie selbst gehören zur zweiten Generation. Was ist ihr Erfolgsrezept?**

Die ersten Kunden waren der Turmuhrmacher und der Schornsteinfeger aus Rathenow. Zurzeit haben wir mehrere 1.000 Artikel auf Lager und bundesweit 1.500 Kunden. Ein ausgefeiltes Erfolgsrezept gibt es nicht. Der Fokus liegt auf dem Außendienst. Um auf Kundenwünsche schneller reagieren zu können, setzen wir auf mobile IT-Lösungen. Der Außendienstmitarbeiter kann jetzt einfach auf sein Tablet oder Laptop schauen und sehen, ob ausreichend Artikel auf Lager sind. So haben wir unsere wichtigste Serviceleistung modernisiert und den aktuellen Anforderungen von Kunden- seite angepasst.

**Was machen Sie anders als Ihr Vater?**

Wir brauchen heute mehr Schnelligkeit und Effizienz. Außerdem muss der interne und externe Austausch reibungslos laufen.

» Um auf Kundenwünsche schneller reagieren zu können, setzen wir auf mobile IT-Lösungen.«

- Guido Köppen

Ich komme eher von der praktischen Seite und gehe immer mehr in Richtung Management. Da bekomme ich die ganze Bandbreite der Entwicklung mit und kann das Unternehmen zielgerichtet steuern.

In den letzten 20 Jahren hat sich einfach viel getan. Wir wurden größer und die Herausforderungen sind gestiegen. Trotzdem können wir unsere Glaubwürdigkeit und das Tempo im Service behalten.

### Was heißt das konkret?

Früher wurden die unternehmensinternen Abläufe im Wesentlichen über Excel und Word abgewickelt. Mit dem Wachstum des Unternehmens mussten wir uns eine Lösung suchen, die uns einen Überblick

über alle Geschäfte im Innen- und Außendienst verschafft. Und das am besten von einem etablierten Anbieter. Mit SAP Business One haben wir alle wichtigen Kennzahlen immer im Blick und können schnell auf jede Anfrage reagieren.

### Und für die Zukunft?

Wir wollen neue Niederlassungen im Ausland aufbauen. Unser Webshop soll erweitert werden. Da muss natürlich auch die IT mitspielen. Unsere Software wächst einfach mit und lässt sich überall einsetzen. Hinzu kommen die Möglichkeiten neuer Technologien, die uns SAP durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösung bietet. Alles bleibt einheitlich und firmenintern immer auf dem neuesten Stand.



### Köppen GbR im Kurzcheck

<b>Sitz:</b>	Rathenow
<b>Gegründet:</b>	1991
<b>Mitarbeiter:</b>	15
<b>Umsatz:</b>	ca. € 1,8 Mio.
<b>Produkte:</b>	Reparatur von Anschlag-, Hebe-, Lastaufnahme- und Ladungssicherungsmittel, Wartung, Prüfung
<b>Ziel:</b>	Webshop erweitern und Niederlassungen im Ausland aufbauen
<b>Website:</b>	<a href="http://www.seil-koeppen.de">www.seil-koeppen.de</a>