



Vom Start-up zum Big Player

MDT legt mit STEPS die Basis für erfolgreichen Vertrieb

BRANCHE

Home Automation

PRODUKTE

KNX-Produkte und Sensorik der Premium-Marke Tense

KUNDE SEIT

2019

BERATUNGSLEISTUNG

Grow

LÖSUNG

STEPS, ab 2026 Proalpha

Kundenprofil

MDT Technologies zählt zu den führenden Herstellern von KNX-Produkten für Smart Home und Gebäudeautomation. Das Unternehmen entwickelt und fertigt seit 40 Jahren elektrotechnische Lösungen am Standort Engelskirchen bei Köln und hat sich seit 2009 vollständig auf das KNX-Bussystem zur Gebäudesteuerung spezialisiert. Heute umfasst das Sortiment mehr als 500 Produkte – darunter Sensorik, Aktorik und Systemkomponenten für die Steuerung von Licht, Beschattung, Heizung und weiteren Bereichen der vernetzten Haustechnik. Seit der Übernahme der belgischen Premium-Marke Tense im Jahr 2024 ergänzen zudem edle Bedienelemente das Portfolio, etwa handgefertigte Taster aus Metall, Stein oder Holz. Als Innovationstreiber wurde MDT bereits zum zehnten Mal in Folge mit dem TOP 100 Innovationspreis des deutschen Mittelstands ausgezeichnet. Seit der Fokussierung auf KNX-Lösungen verzeichnet das Unternehmen ein beispielloses Wachstum und hat sich vom kleinen Start-up zum weltweit agierenden Big Player entwickelt.

Ausgangslage

Wie viele mittelständische Unternehmen nutzte MDT in den ersten Jahren nach der Firmengründung eine selbst entwickelte kaufmännische Software. Doch mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells auf KNX stieß die Lösung an ihre Grenzen, weil sie wichtige Daten nicht abbilden konnte. MDT beschloss daher, ein professionelles ERP einzuführen. „Ich war damals eine One-Man-Show im Vertrieb“, erinnert sich Detlef Palitza, STEPS-Power-User bei MDT. „Unser damaliger Geschäftsführer hat dann auf einer Software-Messe Step Ahead entdeckt und mir STEPS auf den Tisch gelegt. Das war die beste Entscheidung überhaupt.“

Zielsetzung

MDT wählte STEPS, weil das Unternehmen eine benutzerfreundliche ERP-Lösung für den Mittelstand suchte, die sich leicht an individuelle Anforderungen anpassen lässt. Die Software sollte zum Beispiel den Aufbau eines dreistufigen Vertriebsmodells unterstützen. Bisher hatte MDT ausschließlich Elektrik-Fachbetriebe beliefert. Jetzt kam der Großhandel weltweit hinzu. Für unterschiedliche Kundengruppen sollten spezifische Preise, Rabatte und Konditionen hinterlegt werden. Um diese Informationen jederzeit transparent verfügbar zu machen, wurden in der entscheidenden STEPS-Maske zusätzliche Felder ergänzt: etwa zur Brancheneinordnung, zu Produktgruppen mit den jeweils gültigen Rabattsätzen, zu Frachtkosten oder Mindestbestellwerten. Auf diese Weise ist für jede Kundenbeziehung sofort sichtbar, welche Bedingungen gelten und wie der Vertrieb die jeweiligen Zielgruppen optimal bedienen kann. Außerdem hat MDT einen weltweiten Außendienst aufgebaut. Um die Zusammenarbeit zu erleichtern, sollte das ERP auf einen Blick anzeigen, welcher interne Sachbearbeiter und welcher Außendienstmitarbeiter einem Kunden

zugeordnet sind. So kann das Unternehmen Anfragen schnell an die zuständigen Verantwortlichen weiterleiten und sofort reagieren.

Umsetzung

„Das Schöne an STEPS ist, dass wir vieles alleine anpassen können. Die Software ist selbsterklärend, da braucht man kein Handbuch“, lobt Detlef Palitza. „Die Maske haben wir so erweitert, wie wir sie haben wollten. Für einen Außenstehenden sieht das überwältigend aus. Aber wir finden sofort, was wir brauchen, und bekommen unser Tagesgeschäft super hin.“ 2019 beschloss MDT, das Inhouse-Team zu entlasten und die Experten von fescon als externen Support hinzuzuziehen. Denn nicht nur waren die internen Mitarbeiter mit anderen Aufgaben ausgelastet, auch die Anforderungen nahmen weiter zu. Mittlerweile hatten ebenso die Marketing- und Reklamationsabteilung STEPS für sich entdeckt und steuerten Wünsche ein. fescon setzt Änderungen schnell um und unterstützt darüber hinaus mit proaktiver Beratung. Wenn MDT zum Beispiel eine Idee äußert, zeigen die Experten in fokussierten Mini-Workshops geeignete Lösungswege auf. „Die Zusammenarbeit läuft immer sehr gut“, sagt Detlef Palitza. „Gerade haben wir zum Beispiel einen Kunden, der seinen Lieferschein nicht nach Positionen sortiert haben möchte, sondern nach Artikelbezeichnung. Innerhalb von 24 Stunden macht fescon das für uns. Das finde ich toll.“

Ergebnis

Seit der Spezialisierung auf KNX-Produkte ist MDT rasant gewachsen. STEPS und fescon haben diese Entwicklung über viele Jahre hinweg erfolgreich unterstützt. „Das System ist immer sauber gelaufen und ich hatte ein gutes, sicheres Gefühl dabei“, sagt Detlef Palitza. „Im Vertrieb hätten wir STEPS noch viele Jahre einsetzen können. Aber die Anforderungen ringsherum haben sich geändert.“ Künftig will MDT stärker auf die Produktion fokussieren und benötigt feingranulare Informationen aus von der Entwicklung bis zur Bedarfsermittlung. Da STEPS die Prozesse rund um das Produktionswesen nur limitiert im Standard hat, steigt das Unternehmen auf Proalpha um. So kann MDT die Produktion besser abbilden, die Zahl der Schnittstellen reduzieren und eine umfassende Lösung für die gesamte Organisation einführen, inklusive Business Intelligence. „Die neue Lösung ist eine neue Welt mit zahlreichen Unterschieden“, weiß Detlef Palitza. „Die Umsetzung von Änderungen ist komplexer und dauert länger als bei STEPS. Für uns im Vertrieb wird die Nutzung außerdem umfangreicher. Wir haben dann durch die verschiedenen Abteilungen, wie dem Einkauf, übergreifend mehr Zahlungsziele im System.“

Besonderheit

fescon unterstützt MDT beim Umstieg auf Proalpha und beim Mapping der Daten für das neue ERP. Dafür müssen zunächst die aktuellen Bestände aus STEPS exportiert und überprüft werden. Praktischer Nebeneffekt: So kann MDT auch Ungenauigkeiten identifizieren, die Mitarbeiter in der Datenpflege gemacht haben, und diese vor dem Umzug korrigieren. Da die Buchhaltung bereits zum 1.1.2026 mit der neuen ERP-Lösung arbeiten wird, muss der gesamte Kundenstamm innerhalb von einem Monat migriert werden. Nach Ostern 2026 soll dann der Vertrieb folgen. Bis dahin müssen Alt- und Neusystem drei Monate lang im Parallelbetrieb laufen. Jede Änderung und jeder Neukunde, der jetzt noch in STEPS angelegt wird, muss nachträglich manuell in Proalpha übertragen werden.

Ausblick

MDT bleibt weiterhin auf Wachstumskurs und will global expandieren. Auch wenn das mittelständische Unternehmen ein neues ERP-Kapitel aufschlägt, ist Detlef Palitza überzeugt: „Wenn ich heute noch einmal anderswo neu starten müsste und mich jemand fragen würde: Welches System sollen wir einsetzen? Dann würde ich wieder mit STEPS anfangen. Das ist einfach eine sehr gute Software.“



„Mit Step Ahead und fescon sind wir sehr weit gekommen. STEPS ist ideal, um ein Unternehmen aufzubauen. Die Software hat uns bis zu unserer heutigen Größe vollkommen ausgereicht. Man kann vieles selbst anpassen oder sich von einem erfahrenen Dienstleister wie fescon unterstützen lassen. Besser kann ich es mir nicht vorstellen. Wenn ich Punkte von eins bis zehn vergeben dürfte, wäre fescon eine elf.“

Detlef Palitza

Leitung Vertrieb Innendienst bei MDT