

Who is who?

Die IMS Messsysteme GmbH ist einer der führenden Hersteller von Röntgen-, Isotopen- und optischen Messsystemen in der Stahl- und Metallindustrie. Das 1980 gegründete Unternehmen mit Sitz in Heiligenhaus zwischen dem Ruhrgebiet und Düsseldorf beschäftigt heute über 180 Mitarbeiter und erwirtschaftet jährlich über 30 Millionen Euro Umsatz. Die IMS GmbH vertreibt ihre Produkte weltweit und hat Tochterunternehmen in Pittsburgh und in Hong Kong. IMS Messsysteme detektieren online und berührungslos im Warm- und Kaltbandbereich die Dicke, das Profil, die Kontur, die Bandbreite und die Beschichtung von Flachprodukten. Im Rohrbereich werden Rohrwanddicken, Lage und Durchmesser gemessen. Die IMS fertigt ihre Messsysteme nach den individuellen Anforderungen der Kunden – keine zwei Systeme sind gleich. Zu den Kunden zählen die meisten namhaften Unternehmen der Stahl-, Rohr- und Aluminiumindustrie weltweit.

Partnerschaft statt Portierung

Die IMS Messsysteme GmbH ist einer der weltweit führenden Hersteller von Röntgen-, Isotopen- und optischen Messsystemen für die Stahl- und Metallindustrie. Die Geschäftsprozesse steuerte das Unternehmen aus Heiligenhaus über Jahre mit dem ERP-System PPS Express der Reifenhäuser Software Consulting GmbH & Co. KG. Das Systemhaus entschied sich jedoch Ende des vergangenen Jahres gegen die aufwändige Portierung von PPS Express und stattdessen für eine Vertriebspartnerschaft mit der Karlsruher AP AG. Von der erweiterten ERP-Funktionalität (eERP) und der Zukunftssicherheit von P2plus auf der Basis von Microsoft .NET überzeugt, beauftragte IMS Reifenhäuser Software mit der Einführung. P2plus sorgt seitdem für die weltweite Informationsverfügbarkeit sowie eine bessere Vertriebssteuerung.

Erfolgreiches Wachstum über die eigene Landes- und Kontinentgrenze hinweg zieht immer Veränderungen bei der Abbildung der Geschäftsprozesse in der hauseigenen Software nach sich. Die IMS Messsysteme GmbH hat sich mit ihrem guten Namen und ihren Produkten seit der Gründung 1980 alle relevanten, internationalen Märkte erschlossen. Das Unternehmen aus Heiligenhaus unterhält Tochtergesellschaften in Hongkong und den USA und wächst derzeit stark in China. Weltweit 180 Mitarbeiter erwirtschaften mit den Röntgen-, Isotopen- und optischen Messsystemen für die Stahl- und Metallindustrie einen Jahresumsatz von über 30 Millionen Euro.

Das verstärkte Wachstum im Ausland verdeutlichte jedoch mehr und mehr die Grenzen der hauseigenen ERP-Lösung auf einer IBM AS400, so dass diese Ende der neunziger Jahre abgelöst wurde. Bei dem Auswahlverfahren setzte sich PPS Express der Reifenhäuser Software Consulting GmbH & Co. KG mit seiner Funktionstiefe durch. Das Systemhaus mit Sitz in Straßenhaus im Westerwald ist 1997 durch die Auslagerung der Softwareentwicklung der TREIF Maschinenbau GmbH entstanden. Das Reifenhäuser-Team verfügt über fast 20 Jahre Erfahrung in der Softwareentwicklung mit Schwerpunkt im ERP-Bereich und betreut über 40 mittelständische Unternehmen zwischen Köln und Frankfurt.

Gestiegene Anforderungen

Bei IMS konnte PPS Express neue wichtige Kriterien wie einen Browser-basierten Client und die SQL-Datenbank nicht erfüllen. "Mir war damals schon klar, dass wir über kurz oder lang unsere Geschäftsprozesse nur mit einem Browser-basierten System optimal abbilden können", erinnert sich Reinhold Wilmsböver, EDV-Leiter bei IMS. "Aber ein entsprechendes System gab es Ende der Neunziger einfach noch nicht." Daher vereinbarten IMS und Reifenhäuser, dass das Systemhaus PPS Express im Hinblick auf diese Kriterien weiterentwickelt. Entsprechende Pläne lagen bei Reifenhäuser bereits in der Schublade.



Die IMS Messsysteme GmbH mit Sitz in Heiligenhaus erwirtschaftet mit ihren weltweit 180 Mitarbeitern 30 Millionen Euro Umsatz.

Die Zugriffsmöglichkeit via Browser zielte darauf, eine weltweite Datenverfügbarkeit rund um die Uhr zu erreichen. Das Problem vor und auch mit PPS Express war, dass viele Informationen an den Firmenstandort in Heiligenhaus gebunden waren. Diese Daten konnten weder von den 80 Ingenieuren und Vertriebsmitarbeitern im Außendienst noch von den Partnern und Tochtergesellschaften im Ausland abgerufen werden. Die ERP-Daten ließen sich zudem nur schwer auf Notebooks oder Rechner im Ausland replizieren, so dass die Auskunftsfähigkeit der Außendienstmitarbeiter vor Ort bei den Kunden stark eingeschränkt war. "Ein großes Problem bestand darin, dass Kunden, die ihre Anfragen sowohl an unsere Partner und Niederlassungen im Ausland als auch parallel an uns gerichtet haben, teilweise stark voneinander abweichende Angebote erhielten, da wir die Informationen aufgrund der doppelten Datenhaltung intern nicht rechtzeitig abgleichen konnten", verdeutlicht Reinhold Wilmshöver.

Übersichtliche Projektverwaltung

IMS fertigt seine Messsysteme mit Preisen zwischen 100 000 und zwei Millionen Euro nach kundenspezifischen Anforderungen. Keine zwei Systeme sind gleich. Die Systeme werden zur Ermittlung von Dicke, Profil, Kontur oder Bandbreite von Flachprodukten im Warm- und Kaltbereich eingesetzt. Beispielsweise wird die Qualität von Weißblechen auf entsprechenden Produktionsstraßen für die Dosenherstellung gemessen. Das Weißblech durchläuft die Anlage dabei mit einer Geschwindigkeit von bis zu 200 km/h, bei der die Messungen berührungslos in schnellem Takt erfolgen.

Bei der Verwaltung der Projekte wurden ebenfalls Grenzen von PPS Express deutlich. So war beispielsweise die für IMS wichtige Nachkalkulation von Projekten nur am jeweiligen Firmenstandort möglich, aber nicht unternehmensübergreifend. Auch war die Verwaltung von mehreren Aufträgen im Rahmen eines komplexen Projekts nicht in der Datenbank abbildbar. "Das hatte zur Folge, dass Projektinformationen des öfteren nicht auffindbar oder nachvollziehbar waren", unterstreicht der EDV-Leiter von IMS. "Im globalen Wettbewerb bedeutet diese mangelnde Transparenz und Auskunftsfähigkeit gegenüber Kunden trotz unseres guten Namens ganz schnell den Verlust von Aufträgen."

Vertriebspartnerschaft statt Weiterentwicklung

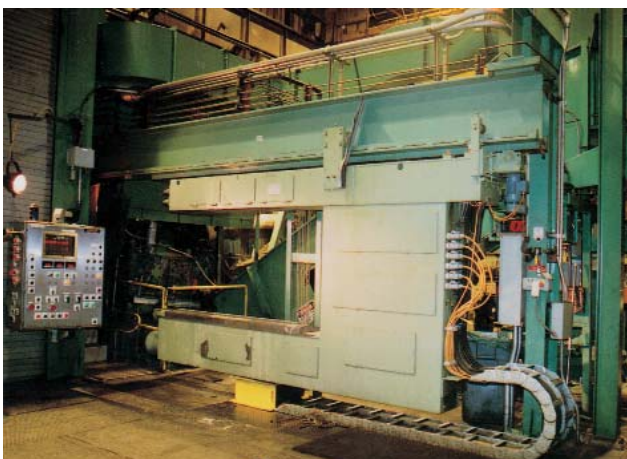
Bereits seit 1997 lagen bei den Softwareentwicklern von Reifenhäuser Pläne für eine neue Produktgeneration vor, da das System als

Konsequenz der in die Jahre gekommenen Applikationsarchitektur immer öfter frühzeitig in Auswahlverfahren ausschied. "Die Stärke von PPS Ex-press liegt eindeutig in der Funktionalität, die speziell auf die Bedürfnisse kleinerer und mittelständischer Fertigungsbetriebe zugeschnitten ist", erklärt Rainer Becker, Projektleiter für IMS. "Parallel wurde für unsere Kunden jedoch der Einsatz von fortschrittlichen und zukunftssicheren Technologien immer wichtiger. Dieser Trend entwickelte sich für uns zunehmend zum frühzeitigen Ausschlusskriterium, und wir erhielten in den Auswahlverfahren erst gar nicht mehr die Chance, die Funktionen von PPS Express vorzustellen."

Reifenhäuser begann im Jahre 2001 mit der Programmierung einer neuen Produktgeneration. Mitte 2002 zeigte sich jedoch, dass das Projekt in Zeiten einer abkühlenden Konjunktur nicht durchführbar war. Die eigene Manpower wäre längerfristig derart gebunden gewesen, dass darunter die tägliche Projektarbeit bei neuen und bestehenden Kunden gelitten hätte. Als Alternative entschied sich Reifenhäuser für eine Vertriebspartnerschaft. Im nächsten halben Jahr sprachen die Verantwortlichen aus Straßenhaus mit allen namhaften ERP-Anbietern. Drei Bedingungen musste der Partner erfüllen: Die Lösung musste flexibel sein, damit Reifenhäuser sie für seine Kunden selbst weiter anpassen kann. Um bestehende Kunden von einem Umstieg überzeugen zu können und in zukünftigen Auswahlverfahren eine gute Ausgangsposition zu erhalten, sollte die Lösung zudem über eine erweiterte Funktionalität auf Basis von zukunftssicheren Technologien verfügen. Features wie CRM, SCM, DMS, eine Shop-Lösung oder ein Management-Informationssystem sind heute Standard. Darüber hinaus sollte der neue Partner auch ein mittelständisches Unternehmen sein.

Viele Anbieter, wenig Zukunftstechnologie

Von den immer noch an die 200 ERP-Anbietern in Deutschland kamen für Reifenhäuser etwa ein Zehntel in die engere Auswahl. Hier zeigte sich schnell, dass zwei der drei Kriterien von etlichen Anbietern erfüllt wurden. Die Möglichkeit der Anpassbarkeit und damit die Einbringung des eigenen Know-how war bei einigen Lösungen gegeben. Auch bieten die Systeme der führenden mittelständischen Anbieter inzwischen erweiterte Funktionalität; viele über eigene Module, die direkt in die Systemarchitektur integriert sind, einige binden Fremdprodukte an. Da der Großteil der Anbieter ebenfalls mittelständische Unternehmen sind, war auch dieses Kriterium erfüllt. "Interessant war im Verlauf unserer Suche, dass unsere Probleme bei der Weiterentwicklung auf viele andere Anbieter übertragbar sind", betont Rainer Becker, Prokurist bei Reifenhäuser. "Viele bieten eine umfangreiche Funktionalität, aber



Die IMS Messsysteme GmbH mit Sitz in Heiligenhaus ist einer der führenden Hersteller von Röntgen-, Isotopen- und optischen Messsystemen für die Stahl- und Metallindustrie.



P2plus sorgt bei uns für eine weltweite aktuelle Datenverfügbarkeit und hat unsere Vertriebssteuerung enorm verbessert.

genau wie wir auf einer in die Jahre gekommenen Systemarchitektur, deren Ende absehbar ist. Viele dieser Hersteller stehen in Anbetracht der Kosten für die Entwicklung der nächsten Produktgeneration vor ähnlichen Problemen wie wir."

Die Anforderung nach Zukunftssicherheit stellte sich infolgedessen als die schwierigste heraus. Einige wenige Anbieter haben ihre Lösungen bereits auf eine der neuen Technologie-Plattformen wie Microsoft .NET oder J2EE umgestellt, können aber noch keine nennenswerte Anzahl an Referenzprojekten vorweisen. Überzeugt hat Reifenhäuser schließlich P2plus von der AP AG. Die extended ERP-Lösung des Karlsruher Anbieters integriert alle erweiterten Funktionen in einer durchgängigen Systemarchitektur auf Basis der NET-Plattform. Die AP AG kann zudem die Marktreife des Systems mit bereits über 5000 P2plus-Lizenzen belegen.

Das Plus für IMS

Im Rahmen der eigenen Umstrukturierung als neuer Vertriebspartner der AP AG nahm Reifenhäuser bereits Kontakt zu IMS auf und stellte P2plus vor. Noch während Reifenhäuser die eigenen Entwickler und Berater in P2plus schulte, entschied sich IMS für die Einführung der Lösung der AP AG. Workshops machten schnell deutlich, dass P2plus allen Anforderungen des Unternehmens gerecht wurde. Aufgrund der langjährigen positiven Erfahrungen mit PPS Express und der bisherigen guten Zusammenarbeit erhielt das Systemhaus aus Straßenshaus Mitte 2003 den Auftrag zur Komplettumsetzung der Lösung. Das Budget für die Software, Anpassung und Wartung betrug knapp 100.000 Euro.

Da IMS im Bereich der Infrastruktur bereits leistungsstarke Netzwerktechnologien und moderne Server unter Windows und Linux betrieb, waren keine weiteren Investitionen in Hardware erforderlich. Die einzige größere Umstellung war der Wechsel von der proprietären Datenbank von PPS Express auf Microsoft SQL Server. Die Clients erfüllten mit Pentium 4 Prozessoren und Windows Software ebenfalls die Anforderungen.

Die Planung der Einführung erforderte nur wenige Tage, da Reifenhäuser die Prozesse bei IMS sehr gut kannte. Die Mitarbeiter des Systemhauses hatten sich in der kurzen Zeit bereits so intensiv in P2plus eingearbeitet, dass sie die Einführung komplett ohne Hilfe der AP AG durchführen konnten. Die komplette Installation erfolgte ausschließlich über die Server. Hier zeigte sich ein Vorteil der fortschrittlichen Systemarchitektur von P2plus: Auf den Clients wird ausschließlich der Internet Explorer benötigt, der bei IMS auf fast allen Rechnern bereits vorhanden war. Darüber hinaus sind keinerlei Installationen auf den Clients erforderlich. Die Installation von Updates, Administration und Wartung erfolgen ausschließlich auf den Servern.



Frank Dams ist Leiter der Materialwirtschaft bei IMS und profitiert von der einfachen Datenübergabe der hauseigenen CAD-Software an P2plus sowie der weltweiten Abrufbarkeit der Daten

Datenübernahme und Praxis

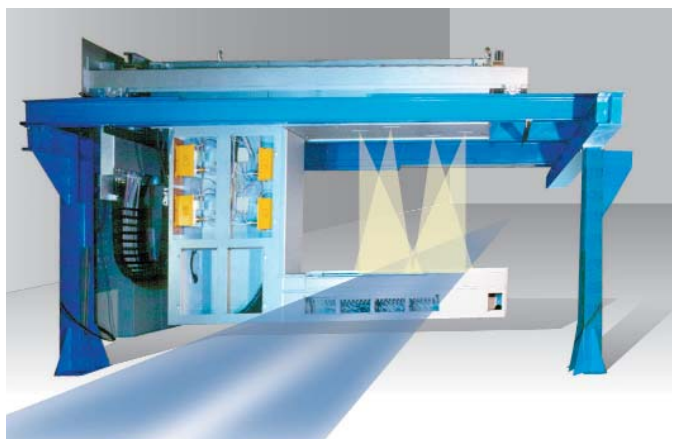
Zuerst wurden die Module PPS und Materialwirtschaft eingeführt, anschließend das CRM-Modul. Der geplante Zeitraum von drei Monaten wurde eingehalten. Die Datenübernahme aus PPS Express erfolgte ebenfalls problemlos innerhalb von nur wenigen Tagen. Auch bei den Schulungen zeigte sich ein großer Vorteil von P2plus. Die Key-User aus den verschiedenen Abteilungen fanden sich aufgrund der nahtlosen Microsoft Office-Integration und der intuitiven Benutzerführung im Internet Explorer nach nur wenigen Schulungstagen in P2plus zurecht. Anschließend übernahmen sie die Schulungen innerhalb ihrer Abteilungen. "Die Einführung bei IMS hat uns in der Entscheidung für die AP AG und P2plus absolut bestätigt", betont Rainer Becker, Projektleiter von Reifenhäuser. "Die durchgängige und einheitliche Systemarchitektur sowie standardisierte Schnittstellen und Technologien wie XML Web Services vereinfachen die Implementierung, Administration und Wartung. Überzeugt von der Funktionalität und Zukunftssicherheit haben sich allein in den ersten sechs Monaten der Vertriebspartnerschaft bereits vier unserer bisherigen Kunden für einen Umstieg entschieden."

Bei IMS zeichneten sich schon nach kurzer Zeit die erheblichen Vorteile des P2plus-Einsatzes ab. Für alle weltweit 180 Mitarbeiter, die mit der eERP-Lösung arbeiten reicht eine zentrale Datenbank in Heiligenhaus. Mitarbeiter in den Tochtergesellschaften in Hongkong und den USA sowie im Außendienst greifen über eine sichere Internetverbindung per Browser von Notebook oder Desktop auf die Daten in Heiligenhaus zu. Sämtliche Daten sind stets auf einem aktuellen Stand und rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr abrufbar.

Fazit und Ausblick

Die Grenzen der vorherigen Lösungen können mit P2plus überwunden werden. "Wir verfügen jetzt über eine zentrale und wesentlich bessere und effizientere Vertriebssteuerung", freut sich Reinhold Wilmshöver von IMS. "Zeitzone spielen bei unserer Auskunftsbarkeit gegenüber Kunden keine Rolle mehr. Alle Daten liegen transparent in einer zentralen Datenbank vor, so dass wir beispielsweise viel schneller einheitliche Angebote übermitteln können."

Die Technologie der eERP-Lösung hat IMS zudem dazu veranlasst, die Einführung des P2plus Internet-Shop-Moduls für einen weltweiten Ersatzteilversand ins Auge zu fassen. Die P2plus Web Services sorgen hier dafür, dass jede Bestellung im Shop automatisch als Auftrag angelegt wird. Von der Implementierung des Management-Informationssystems verspricht sich der Messsystemhersteller eine noch bessere Vertriebssteuerung.



IMS fertigt seine Messsysteme nach den individuellen Anforderungen der Kunden - keine zwei Maschinen sind gleich.