



Erfolg durch individuelle Lösungen

Das HighTech Unternehmen Saertex führt erfolgreich MinoVert ein

Die Aufgabe war eigentlich ganz einfach: Das bei Saertex eingesetzte Anwendungssystem sollte um das Modul „Vorkalkulation“ ergänzt werden. Der Vertrieb nutzte bis dahin die Microsoft Produkte Excel und Word. Durch die Integration versprach man sich eine erhebliche Effizienzsteigerung in den Abläufen und eine optimierte IT-Infrastruktur. Doch erst nach zwei vergeblichen Anläufen fand man in der Firma Noichl IT-Management den Partner, der die Anforderungen zielgerichtet umsetzen konnte. Ab Juli 2003 läuft hier erfolgreich die unter IBM VisualAge entwickelte Vorkalkulation MinoVert.

Saertex wurde 1982 im westfälischen Saerbeck gegründet. Durch den sich damals schon abzeichnenden Rückgang der Textilindustrie, verfolgte man die Vision das vorhandene Fachwissen zur Erzeugung konventioneller Textilien in die Produktion völlig neuer Produkte zu nutzen. Man spezialisierte sich auf technische Armierungsmaterialien aus Glasfaser, Aramid und Carbon. Durch die eigen entwickelten Produktionstechniken wurde Saertex schnell zu einem führenden Hersteller von „Non Crimp Fabrics“. Diese Armierungsflächen sind nicht gewebt, sondern vernähte Gelege, die ohne Konstruktionsdehnung aus ungekrümmten Fasersystemen bestehen. Dadurch wird eine weitaus höhere Belastbarkeit des Materials erreicht, als bei herkömmlichen Geweben. Die Einsatzgebiete sind breit gefächert und reichen vom Fahrzeugbau, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik und Windkraftanlagen bis hin zu Sportartikeln. Überall dort wo es auf leichte und hochfeste Materialien ankommt sind Saertex Produkte zu finden. Heute ist die Saertex Gruppe mit Werken in Saerbeck und Stade sowie in Frankreich, USA und Süd Afrika weltweit vertreten.

„Den Erfolg den wir im Markt haben, verdanken wir nicht zuletzt dem visionären Geist und dem innovativen Klima bei allen Entscheidungen im Hause Saertex“ konstatiert Roland Scharlau, Leiter Systemadministration und verantwortlich für die weltweit eingesetzte Informationstechnologie. „Eine reibungslose Kommunikation über das interne und externe Netzwerk der einzelnen Unternehmensbereiche untereinander, ist eine elementare Voraussetzung für ein funktionierendes Unternehmen“ so Scharlau weiter. Mit der Eigenentwicklung [S@ERTEX ONE](#) werden diese Ziele stringent verfolgt.

MinoVert ist eines von drei Modulen des ersten Steps von [S@ERTEX ONE](#), das aus der Vertriebssteuerung, dem MDE-System und der Nachkalkulation besteht.

Das schon etwas in die Jahre gekommene ERP-System soll kontinuierlich durch Neuentwicklungen ergänzt werden. Dabei verlässt sich Scharlau hardwareseitig ganz auf die IBM eServer. Eine Systemplattform, die skalierbar ist und sich entsprechend den Anforderungen anpassen lässt. Die kontinuierliche Weiterentwicklung dieser Systemreihe garantiert zudem einen größtmöglichen Investitionsschutz.

Aber nicht nur die Hardware ist für einen erfolgreichen IT-Einsatz entscheidend, sondern auch die Softwarepartner und deren Lösungen. War noch vor Jahren das Mehrplatzsystem mit „green screens“ in einer proprietären Infrastruktur vorherrschend, so ist heute die umfassende Vernetzung bis hin zu webfähigen Anwendungen gefordert. Und hier sind manche Softwarepartner auf der Strecke geblieben. „Es ist nicht so einfach einen Partner zu finden, der sich mit den neuen Entwicklungsumgebungen auskennt, aber auch in der Konzeption und vom Projektvorgehen sicher ist. Auch wir haben hier Lehrgeld zahlen müssen.“ Um so erfreulicher ist es, dass wir mit der Firma Noichl IT-Management einen Partner gefunden haben, der mit seiner Erfahrung im Projektmanagement und in der Softwareentwicklung unsere Anforderungen verstand und zielgerichtet umsetzte.

Da wir ein „gebranntes Kind“ waren und das Risiko minimieren wollten, starteten wir im April 2002 das erste kleinere Projekt mit Noichl IT-Management. Das war eine sehr spannende Zeit für uns: Vorgaben besprechen, erste Entwürfe mit „Screenshots“ und die Umsetzung bis zum funktionsfähigen Programm. Die Zusammenarbeit klappte reibungslos und der zeitliche Rahmen wurde eingehalten, - wir hatten unseren neuen Partner gefunden.

So ging man gemeinsam an die Entwicklung des 1. Moduls für MinoVert, die Vorkalkulation für die Vertriebsabteilung. Im ersten Schritt sollte das neue Modul die bisherige *Funktionalität* und den *Komfort* von Excel und Word erhalten.

Das Projekt kam zügig voran und genoss schon während der Entwicklungsphase durch die Einbeziehung der MitarbeiterInnen eine hohe Akzeptanz in der Fachabteilung. Nach der Fertigstellung des Moduls Angebotswesen und der Abnahme der Anwendung, schaltete man nach einem Monat Parallelbetrieb ganz auf MinoVert. Heute werden über 150 Angebote pro Monat mit dem System erstellt. Alle Änderungen bleiben durch die Historieverwaltung nachvollziehbar. Der integrierte workflow gibt automatisch Auskunft über den Status jeden Vorgangs und stellt die Ablaufverfolgung sicher. Ins MinoVert-Modul Auftragswesen integrierte Schnittstellen von und zum eingesetzten PPS-System ermöglichen eine Verfolgung von der ersten Kalkulation über das Angebot und die evtl. verschiedenen Versionen, aufgrund geänderter Parameter, bis hin zur Lieferung an den Kunden. Umfangreiche und komfortable Statistikauswertungen sind auch für das Controlling im Haus eine wertvolle Unterstützung. So kann auf „Knopfdruck“ sofort eine Übersicht über alle offenen, abgeschlossenen oder auch nicht erfolgreichen Angebote angezeigt werden. Auch die tägliche automatische Wiedervorlage per eMail an die Sachbearbeiter oder die externen Vertriebsmitarbeiter, trägt dazu bei, den Vertriebsprozess zu optimieren.

„Mit diesem Modul konnten wir die Effizienz um 50–60 Prozent steigern und sind zudem zu jedem Zeitpunkt schnell auskunftsfähig, was letztlich auch unseren Kunden wieder zu Gute kommt.“ berichtet Roland Scharlau.

Autor: H-J. Sorn, SoCom Software+Communication
Tel.: 02408-95 69 700
eMail: HJSorn@socom.net