



Projektierungssoftware entlastet Messebauer Time is money ...

Eine Aussage, die anspruchsvoller ist, als es auf den ersten Blick scheint. Im Alltagsgeschäft eines Messebauers bedeutet das meist: just in time liefern, äußerst enge Zeitrahmen bei begrenztem Budget und hohe Qualitätsanforderungen. „Time is money“ gilt für Messebauer gleichermaßen wie für ihre Kunden, die Aussteller. Und, wie sich gezeigt hat, letztendlich auch für den IT-Berater, der eine professionelle Branchenlösung für Messebauer anbietet.

Die Priorität des Faktors Zeit beschäftigte auch den IT-Leiter der renommierten „Messeprojekt GmbH“, Robby Palmér. Denn bei der täglichen Arbeit seiner Kollegen zeigte sich, dass mit dem bisherigen Warenwirtschaftssystem ohne integrierte Lager- und Finanzbuchhaltung die aktuellen Geschäftsprozesse nicht mehr abbildbar waren. Konkret bedeutete dies, dass die Angebots- und Auftragskalkulation während eines laufenden Projekts sehr arbeitsintensiv waren. Auch der Aufwand für die administrativen Tätigkeiten erschienen viel zu hoch. Doppelt durchzuführende Stundenbuchungen waren nicht mehr akzeptabel.

Wer spricht unsere Sprache?

Die Suche nach einer geeigneten IT-Lösung erstreckte sich über ganz Europa und über 40 Anbieter. Die zentrale Frage war, ob alle Besonderheiten der Branche und auch des Unternehmens in einer Standard-Software-Lösung abgebildet werden können. „Wissen die Anbieter, worauf es in unserem Geschäft ankommt? Sprechen die Software-Anbieter sozusagen unsere Sprache?“, das waren die Kriterien, nach denen das Messeprojekt-IT-Team die Anbieter genauer unter die Lupe nahm.

Der neue Partner von Messeprojekt muss ebenso schnell reagieren wie die Messebauer das bei ihren Kunden tun. Denn die Entscheidungszeiträume werden immer kürzer, wohingegen der Endtermin, an dem der Stand stehen muss, fix bleibt. Unter Umständen stehen nur vier Wochen zum Projektieren, Abstimmen, Beschaffen und Produzieren zur Verfügung und das alles im vorgegebenen Kostenrahmen!

Was andernorts als „normal“ gilt, gilt im Messegeschäft keineswegs. Hier ist es z. B. üblich, nicht nur ein Angebot pro Auftrag abzugeben, sondern unter Umständen zehn bis fünfzehn. Denn nur so lässt sich eine vorgeschlagene Umsetzung eines Messestandes unterhalb des Kostenlimits variieren, das heißt: unterschiedliche Ausstattungen und Alternativartikel werden angeboten, um den Zuschlag zu erhalten.

Mit der neuen Software sollten Standardarbeitsschritte automatisiert werden, damit sich die Mitarbeiter wieder auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können: der Architekt auf die Entwürfe, der Projektleiter auf die Kalkulation, der Einkäufer auf die Disposition, der Lagermitarbeiter auf die Kommissionierung. Und sie sollte bei Anfragen jeder Art die Mitarbeiter in die Lage versetzen, kurzfristig reagieren zu können. Bei Preisverhandlungen muss man schließlich wissen, wie weit man gehen kann, wie viel Spielraum noch vorhanden ist. Da die Lagerhaltung einen großen Kostenfaktor darstellt, spielen auch die Informationen über den Lagerbestand eine



Microsoft® Partner

Gold Enterprise Resource Planning

entscheidende Rolle. Nach den Präsentationsrunden der IT-Anbieter war klar, dass amball business-software die Anforderungen am besten umsetzen konnte. Die Nürnberger schienen nicht nur Programmiersprachen, sondern auch die „Messe-Sprache“ zu beherrschen, also die Anforderungen der Branchen zu kennen. Hinzu kam ein weiterer wesentlicher Aspekt: Die von Microsoft als Branchenlösung zertifizierte* Software amProject für den Messebau kann die branchentypischen Geschäftsvorfälle im Standard abbilden. Dies gewährleistet kurze Einführungszeiten und eine erfolgreiche Inbetriebnahme. Und nicht zuletzt ergibt sich dabei ein großer Kostenvorteil bei erforderlichen Updates. Gleichzeitig ist sie so ausbaufähig, dass sie mit dem Unternehmen mitwachsen kann.

(* Mit der Zertifizierung bestätigt Microsoft, dass die Lösung von amball vollständig in den Standard von Microsoft Dynamics NAV integriert ist und amball durch Referenzen nachgewiesen hat, über umfangreiches Branchen-Know-how zu verfügen.)

Wie am Schnürchen

Vier Wochen nach der Einführung zeigt sich Robby Palmér sehr zufrieden mit der „Neuen“, denn sie hat sich als äußerst flexibel erwiesen, sowohl was die Arbeitsprozesse angeht, als auch die Kunden- und Benutzerwünsche.

Jetzt ist es kein Problem mehr, auf die Schnelle notwendige Informationen zu beschaffen. Kein stundenlanges Suchen im Archiv, statt dessen ein paar Klicks im System und schon hat der Benutzer Sekunden später eine Übersicht

über alle Daten. Auf diese Weise können die Mitarbeiter wesentlich schneller auf Kunden und Märkte reagieren, schneller Aufträge abarbeiten, weil sie auf früher Angebots- und Auftragsvarianten zurückgreifen können oder auf intern definierte Vorlagen.

Letzteres hat sich gerade bei neuen Kollegen als großes Plus erwiesen, denn die zahlreichen Variationen in der Angebotserstellung waren anfangs nur sehr schwer zu überschauen. Selbst für die Koordination der firmeneigenen Profitcenter ist dieses „Time is money Prinzip“ von Vorteil, denn es kann durchaus vorkommen, dass für einen Stand bis zu 30 Gewerke abzuwickeln sind. Oder wie für die Leipziger Buchmesse fünf große Hallen mit insgesamt 25.000 m² in 48 Stunden bestückt werden müssen.



„Hohe Reaktionsgeschwindigkeit bedeutet ein gutes Image.“

Robby Palmér
Leiter IT-Management
Messeprojekt GmgH



In amProject für den Messebau wird jeder Stand als eigenständiges Projekt behandelt, angefangen beim Angebot und den Gestaltungsvorschlägen, über den Kosten- und Zeitrahmen bis hin zur Ressourcenplanung. Auftragsübergreifende Tätigkeiten und Prozesse, z. B. Versandlogistik, LKW-Bestückung, Colli-Platzierung und Rücklagerung der Teile, werden projektübergreifend abgebildet. Denn auch ein durchdacht beladener LKW bringt beim Standaufbau einen erheblichen Zeitvorteil. Die meisten individuellen Anpassungen innerhalb der Software kann das Messeprojekt IT-Team selbst durchführen wie etwa die Masken oder das Berichtsdesign. Der persönliche Ansprechpartner bei amball steht jederzeit für Fragen zur Verfügung und gibt Tipps zur Umsetzung konkreter Anforderungen. Sollte es dabei zeitlich mal sehr knapp werden, stehen die Berater aus Nürnberg mit Rat und Tat zur Seite. Anforderungen können somit innerhalb kürzester Zeit geklärt werden.

Wie macht sich die Umstellung bemerkbar?

Während sich vor der Umstellung die Prozesse nach der Software richteten, funktioniert es heute genau anders herum. Z. B. wurde



Realisiert durch Messeprojekt GmbH

das Standard-Kalkulationschema nach den Vorgaben der Mitarbeiter entwickelt. Gleichzeitig werden die Prozesse verbessert, weil dieses Standard-Kalkulationschema wie eine interne Checkliste funktioniert, an der sich z. B. neue Kollegen hervorragend orientieren können („Was darf ich bei so einem Angebot nicht vergessen?“). Jetzt kann man bei Rabattverhandlungen gleich im System sehen: Wie viel Umsatz macht der Kunde? Steht ein Folgeprojekt an? Wie ist die Zahlungsmoral? Wie weit können wir ihm preislich entgegen kommen, wo ist die Grenze? Wann muss ich die Anfrage einem Entscheider übergeben? Der kann dann für ein Prestige-Projekt strategisch einen Sonderpreis vertreten. Dass alle Preise im System hinterlegt sind, ist gerade auch für die Nachkalkulation wichtig.



Realisiert durch Messeprojekt GmbH

Was hätte man anders machen können?

Die Messeprojekt GmbH bietet das gesamte Dienstleistungsspektrum an, von Systemständen (Massenbebauung) bis zu hochindividuellen Ständen für z. B. Daimler Chrysler, die Siemens AG oder KPMG AG. Die verschiedenen Vorgehensweisen und vielen Preisfindungsmechanismen dabei logisch in einem System abzubilden war eine echte Herausforderung. Manchmal waren es lediglich Verständnis- und Detailfragen, die zu klären waren. Gleichwohl bescheinigt der IT-Leiter seinen Beratern einen hohen Grad an Professionalität.

Nach der Implementierungsphase des Systems fanden Schulungen für die Führungskräfte und Key-User statt. Ziel war eine lückenlose Simulation aller Prozesse des Arbeitsalltags bei der Messeprojekt GmbH. Weitere vertiefende Schulungen für den kompletten Projektlauf, von der Angebotserstellung und der Kalkulation über die Disposition und den Einkauf bis zur Projektentwicklung und Faktura, folgten. Diese Vertiefungsphase des Gelernten fand schon unter realen Arbeitsbedingungen statt – ein Indiz für die hohe Motivation der Mitarbeiter. Da der Starttermin Vorrang hatte, wurde der intensive

ÜBERBLICK



Land/Region
Europa

Unternehmen

Ein expandierendes mittelständisches Messebau-Unternehmen, das seit mehr als 15 Jahren erfolgreich auf allen bedeutenden nationalen und internationalen Messeplätzen agiert. Das Unternehmen versteht sich als Partner und Spezialist für Agenturen, Architekturbüros, Veranstalter und Firmen für den individuellen Standbau bis hin zur Realisierung kompletter Messen.

Ausgangssituation

- Heterogene IT-Landschaft mit Office-basierten Insellösungen für Angebotserstellung, Kalkulation und Materialwirtschaft
- Externe Verarbeitung des Rechnungswesens
- Hoher Aufwand durch Mehrfachfassungen
- Keine Kostenrechnungsinformationen
- Hohe Lagerkosten

Lösung

- amProject – die Branchenlösung für den Messebau
- Projektzeiterfassung amProTime
- Microsoft Dynamics NAV mit den Modulen – Finanzbuchhaltung, Einkauf, Verkauf, Anzahlungsverwaltung, Marketing und Vertrieb, Lager, Ressourcen, Anlagenbuchhaltung,
- Schnittstellen zu CAD, GAEB und DATEV

Nutzen

- Integration der verschiedenen Unternehmensbereiche
- Leistungsfähiges und flexibles Projektcontrolling
- Höhere Produktivität der Mitarbeiter
- Hohe Transparenz durch permanent aktuelle Geschäftszahlen
- Effektive Lagerhaltung und Logistik

Messeprojekt GmbH
Messe-Allee 1
04356 Leipzig

E-Mail info@messeprojekt.de
Homepage www.messeprojekt.de

Schulungsblock innerhalb von drei Wochen durchgeführt. Im Nachhinein hätte sich Robby Palmér für die Schulungen selbst gern etwas mehr Zeit gegönnt. Denn seiner Meinung nach spielt die Schnittstelle Mensch/Software für funktionierende Arbeitsprozesse eine nicht zu unterschätzende Rolle.



Herausgeber

amball business-software
Nordostpark12-14
90411 Nürnberg

Telefon +49 (0)9 11/5 27 97-0
Fax +49 (0)9 11/5 27 97-50
E-Mail info@amball.de
Internet www.amball.de

Ansprechpartner: Marion Höch

Alle verwendeten Hard- und Softwarebezeichnungen sind geschützte Handelsnamen und/oder Warenbezeichnungen. Technische Änderungen und Irrtum vorbehalten. Copyright bei amball business-software. Alle Rechte vorbehalten.