

# Unterwegs zu neuen Welten . . .

## Messebauer *conform* in Halle schafft „worlds to communicate“

### Das Unternehmen

1988 in Borgholzhausen von Uwe Sperlich als Ein-Mann-Betrieb gegründet, zählt die *conform GmbH* heute zu den *TOP 20* in Deutschland. Die Hauptgeschäftsfelder umfassen die Bereiche Messearchitektur, Laden-

eingrichtet, die Bürofläche gleichzeitig um 300 qm erweitert.

Mittlerweile betreuen über 50 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie, je nach Projekt, bis zu 15 Freelancer einen internationalen Kundenpark.

koordinierte Projektmanagement.

### Know-how & Ressourcen

Prokurist Markus Sperlich bringt auf den Punkt, worauf es in seinem Geschäft ankommt: „Langfristig erfolgreich kann am Markt nur bestehen, wer innovative Konzepte auf durchgängig hohem Niveau präsentiert – und diese auch kosteneffizient realisieren kann!“ Dazu gehören langjährige Erfahrung, permanente Trendanalyse, kontinuierliche Marktbeobachtung und natürlich ein umfassendes Know-how. Daher betrachtet Sperlich sein professionelles Team auch als wichtigsten Pfeiler des Unternehmens. Die hochmotivierten und kompetenten Mitarbeiter finden mit enormem kreativen Potential und hand-



Die conform-Firmenzentrale in Halle / Westfalen

bau, Schauräume, In-House- und mobile Präsentationen. Das Unternehmen versteht sich als weltweit agierender Lösungsanbieter für *dreidimensionale Kommunikationsformen*.

Von Beginn an verzeichnete das Unternehmen ein kontinuierliches Wachstum. Das zwang schon bald dazu, nach einem adäquateren Standort Ausschau zu halten. 1995 fiel die Entscheidung, den Firmensitz ins benachbarte Halle/Westfalen zu verlagern. Die hier neu errichteten Baulichkeiten umfassten zunächst 1.500 qm Lager-, 600 qm Produktions- und 300 qm Büroflächen. Bereits 1998 und 2000 kamen weitere Hallen mit 2.500 bzw. 3.000 qm hinzu; 2002 wurde ein zusätzliches Außenlager

Schon jetzt entfällt fast die Hälfte des Messegeschäfts auf Auslandsmärkte; eine zunehmend



Bistro (oben) und Empfang (rechts)

wichtigere Rolle spielen in diesem Kontext die überseeischen Wachstumszentren. Ein leistungsstarkes globales Netzwerk flankiert dabei das eigene, vom Firmensitz in Deutschland aus

werklicher Perfektion für jedes Problem eine Lösung und schaffen so ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit.



Einen weiteren wesentlichen Erfolgsfaktor sieht Sperlich im ef-

fektiven Management der Bereiche *Planung* und *Logistik*, in die der Messe-Spezialist in den ver-

Steuerungsinstrumente an die Hand zu bekommen. Daneben wollten wir natürlich auch mehr

## Lösung & Nutzen

Mit *PASST* bietet M•SOFT mittelständischen Betrieben eine flexible Branchenlösung, die auch auf die höchst individuellen Betriebsabläufe, wie sie der Messebau mit sich bringt, abgestimmt werden kann. Dazu Markus Sperlich: „Es kamen bei M•SOFT einige Vorteile zusammen, die uns die Entscheidung leicht machten. Unter anderem waren dies die langjährige Markt- und Branchenerfahrung, die Möglichkeit, auch spezifische Anforderungen programmtechnisch schnell umzusetzen sowie der hervorragende Support.“

Als besondere Vorteile sieht man bei *conform* den modularen Programmaufbau, der alle Erweiterungsmöglichkeiten für die Zukunft offen lässt, die nutzer-



Prokurist Markus Sperlich

freundlichen, windowskonformen Bedienstrukturen und die Systemoffenheit; sie gewährleistet die nahtlose Integration vorhandener Programme (Office, REWE, Kommunikation, CAD) und ermöglicht mittels zahlreicher Schnittstellen einfache und verlustfreie Datentransfers. Dabei bietet der SQL-Server von *Microsoft* als Database-Engine ein Höchstmaß an Sicherheit



conform Promotiontruck

gangenen Jahren viel investiert hat. Vor allem in die ITK-Infrastruktur: moderne Netzwerkkomponenten stellen sicher, dass der bereichsübergreifende Datenverkehr reibungslos funktioniert. Das Rückgrat des Windows-Netzwerkes bilden fünf Server – *File, Backup, Print, Kommunikation, Database* –, auf die ca. 30 Client-PCs zugreifen.

## Die Aufgabe

Um die Jahrtausendwende machte man sich bei *conform* Gedanken, wie die immer komplexer werdenden Geschäftsprozesse zukunftssicher optimiert werden könnten. Gefragt waren Lösungen, die eine optimale Koordination und Abwicklung der laufenden und geplanten Projekte ermöglichen. „Uns war vor allem wichtig“, erinnert sich Markus Sperlich, „eine Feinabstimmung der vielfältigen Prozesse auf Projektebene vornehmen zu können, zugleich aber auch unternehmensübergreifende

Transparenz ins Geschehen bringen, um zukünftig ein effektives Controlling zu gewährleisten.“

Eine detaillierte Marktanalyse schien sich zu erübrigen, als *conform* eine auf den Messebau spezialisierte Softwarelösung angeboten wurde. 2001 erfolgte deren Einführung, die jedoch nicht die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen konnte. Noch im gleichen Jahr trennte sich das Unternehmen wieder von Anbieter und Software und startete einen erneuten Anlauf. „Nachdem wir mit diesem ersten Vorstoß viel Lehrgeld zahlen mussten“, so Markus Sperlich, „gingen wir beim zweiten Versuch deutlich professioneller vor.“ Am Markt wurde sorgfältig recherchiert, mehrere namhafte Anbieter kamen in die engere Auswahl und präsentierten ihre Lösungsvorschläge. Nach einer eingehenden Prüfungsphase entschied sich *conform* für die ERP-Lösung *PASST* der M•SOFT Organisationsberatung in Dissen.



schnellere Abwicklung, mehr  
Transparenz, bessere Kostenkontrolle, um nur die wichtigsten

Vorteile anzuführen.

Wie sieht die Zukunft aus? „Wir werden weiter an der Optimierung unserer Kommunikationsstrukturen arbeiten und nach und nach alle Geschäftsfelder bis hinunter auf Projektebene in die automatisierten Prozessabläufe zu integrieren versuchen“, erläutert Markus Sperlich die nächsten Schritte. Auch dabei zählt er voll und ganz auf M•SOFT als Lösungspartner. Zusammen, da sind sich beide Seiten einig, wird man in den kommenden Jahren neue Welten der Kommunikation erschließen.

### *Ein Blick in die Büros*

und Schnelligkeit.  
Vor allem die betriebswirtschaftlich-kaufmännische Seite hat nach der Implementierung von PASST deutlich an Effizienz gewonnen:

