



PASST

Kaufmännische Software für den Mittelstand

– Branchenlösung *Messebau* –

by M•SOFT Organisationsberatung GmbH • Dissen • Berlin • Hamburg

Unternehmen





M•SOFT Firmenzentrale in Dissen bei Osnabrück

Anschrift: Große Straße 10
49201 Dissen

Telefon: +49 (0) 54 21 / 9 59 – 0

Telefax: +49 (0) 54 21 / 9 59 – 500

Internet: www.msoft.de

E-Mail: service@msoft.de

Ansprechpartner: Peter Marwitz

Daten & Fakten zu M•SOFT

- Seit 1985 fest am Markt etabliert – zwei Jahrzehnte Projekterfahrung im Bereich von System- und Softwarelösungen
 - Über 70 Mitarbeiter in Programmierung, Technik, Vertrieb, Hotline, Support und Verwaltung
 - Hauptsitz in Dissen (Osnabrück/Bielefeld)
 - Niederlassungen in Berlin, Hamburg und im Ruhrgebiet
 - Kompetenz-Center und Handelspartner im gesamten Bundesgebiet
 - Mit **PASST / PRO Handwerk** ein führender Softwareanbieter für Handwerk und Gewerbe
 - ERP-/PPS-Branchenlösungen für mittelständische Handels- und Industriebetriebe (**PASST plus / PASST Fertigung**)
 - Betriebswirtschaftliche Programme für Rechnungs- und Personalwesen (**Finanzbuchhaltung, Lohn & Gehalt, Kostenrechnung** etc.)
 - M•SOFT-Programme: an über **20.000 Arbeitsplätzen** im Einsatz!
-

Service
&
Produkte

Service-Portfolio rund um die Software

Consulting

Getreu unserer Firmenphilosophie, nach der sich IT-Lösungen den gegebenen Firmenstrukturen und betrieblichen Anforderungen anzupassen haben und nicht etwa umgekehrt, räumen wir **umfassender Beratung** und **gewissenhafter Analyse** bereits im Vorfeld eines Projektes höchste Priorität ein.

Auf dieser Grundlage erarbeiten wir ein optimales Konzept, das unsere Spezialisten im Dialog mit Ihnen in die Praxis umsetzen. So ist gewährleistet, dass eine **adäquate** und **zukunftsichere** IT-Umgebung entsteht, die Ihrem Unternehmen am Markt den entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichert!

Support

M•SOFT steht Ihnen auch nach erfolgreichem Projektabschluss als **verlässlicher Partner** zur Seite: bei Schwierigkeiten finden Sie erste Hilfe in den umfassenden Programm-Dokus oder den Support-Seiten unserer Internetpräsenz.

Kommen Sie hier nicht weiter, greifen Sie einfach zum Telefonhörer und lassen sich von unserem **kompetenten Hotline-Team** weiterhelfen.

Und wenn einmal wirklich gar nichts mehr gehen sollte: unser Techniker-Team sorgt für eine **rasche Problemlösung** vor Ort – wenn nötig auch abends oder am Wochenende!

Wartung

Investitionsschutz und Zukunftssicherheit werden im Zuge einer anhaltend erfolgreichen Unternehmenspolitik zunehmend wichtiger. Mit unseren **Rundum-Sorglos-Wartungsverträgen** gehen Sie dabei auf Nummer Sicher:

Als Wartungskunde erhalten Sie automatisch das jährliche Programm-Update, das Ihnen den stets neuesten softwaretechnischen Entwicklungsstand garantiert. Außerdem haben Sie Zugriff auf erweiterte Serviceangebote, wie beispielsweise die **kostenlose** Inanspruchnahme der M•SOFT-Hotline bei allen Problemen rund um unsere Software-Produkte oder die ebenfalls **kostenfreie** Nutzung der VIP-Zusatzleistungen unter www.msoft.de.

Training

Aus- und Weiterbildung sind heute das A & O! Ihren Unternehmenserfolg können Sie langfristig nur sicherstellen, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Chance haben, sich kontinuierlich auf dem **aktuellsten Wissensstand** zu halten.

Wir unterstützen Sie dabei: mit **regelmäßig angebotenen** Seminaren, Schulungen und Workshops. Entweder in unseren modern ausgestatteten Seminarräumen oder direkt bei Ihnen im Haus.

Software-Module für den Messebau

M•SOFT liefert speziell für den Messebau eine Softwarelösung, die in punkto **Nutzen, Zuverlässigkeit** und **Bedienerfreundlichkeit** seit Jahren Maßstäbe setzt.

Weiterer Pluspunkt: **alle** Programme aus einer Hand – das bedeutet nahtlose Integration der gesamten kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Unternehmensbereiche.

Hier eine Auswahl der wichtigsten Komponenten:

- Stammdaten mit Infosystem**.....alle Informationen auf einen Blick
- Projekt- / Eventmanagement**.....planen und koordinieren –
vom Angebot bis zur Schlussrechnung
- Ressourcenverwaltung**permanent im direkten Zugriff:
Mitarbeiter, Fahrzeuge, Geräte . . .
- Einkauf / Lager**Optimierung durch Automatisierung
- Nachkalkulation**.....Projektkosten zeitnah / effektiv überwachen
- Chefinfo / Statistiken**.....Unternehmensdaten auswerten und
präsentationsreif aufbereiten
- Finanzbuchhaltung**.....den wirtschaftlichen Überblick behalten
- Lohnabrechnung**pünktlich und korrekt
- Kostenrechnung**.....Kosten effizient planen und steuern
- Schnittstellen**Office – *Datanorm* – *GAEB* – *Edifakt* . . .

Und jetzt neu:

PASSTmobilimmer und überall informiert

Unsere Software-Lösungen sind konzipiert für Betriebssystemumgebungen unter *Microsoft Windows 2000 / XP*. Sie zeichnen sich durchgängig aus durch

- 32-Bit SQL-Datenbanken
- Client-Server-Architektur
- Filiallösungen (VPN, Terminalserver)
- Zahlreiche Schnittstellen
- Komplette Integration der *Microsoft*- und anderer Drittanbieter-Produkte
- Vollintegrierte Kommunikationssysteme (CTI / Mail / Web etc.)
- Frei gestaltbare Benutzeroberflächen
- und vieles mehr.

Für spezifische betriebliche Prozesse, die sich durch unsere Standard-Module nicht zufrieden stellend abbilden lassen, bieten wir zusätzlich einen **Programmier-Service** an – so decken wir auch höchst individuelle Anforderungen optimal ab.

Um einen ersten Einblick ins Programm zu erhalten, finden Sie auf den folgenden Seiten einige ausführlichere Informationen zu den wichtigsten Modulen zusammengestellt. Und weiter haben wir ein Referenzprojekt aus unserem Kundenkreis ausgewählt, das Ihnen plastisch illustriert, was unsere Lösung in der Praxis leistet.

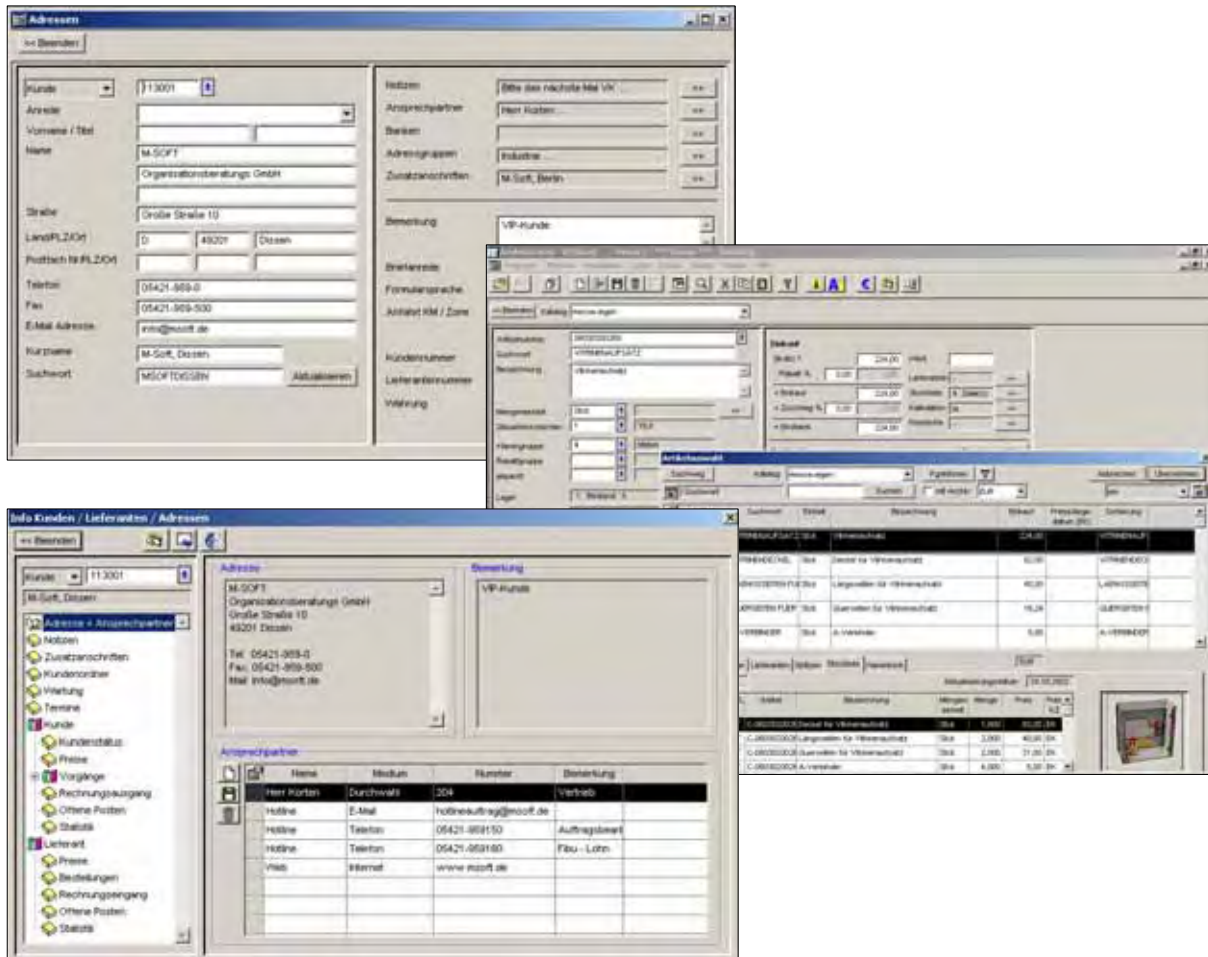
Gerne beantworten wir Ihnen natürlich auch Ihre weiter gehenden Fragen und stellen Ihnen die M•SOFT-Branchenlösung für den Messebau im Detail vor!

Leistungsumfang

ausgewählter Module



Stammdaten



- Adressverwaltung für Kunden, Lieferanten und allgemeine Adressen
- Speicherung diverser Ansprechpartner und Kommunikationsformen
- Hinterlegung für die Auftragsabwicklung wichtiger kundenbezogener Informationen wie Notizen, Messeanschriften, Anfahrtszonen und -kilometer, Zahlungsbedingungen etc.
- Hinterlegung lieferantenbezogener Informationen
- Flexible Adressgruppenbildung
- Adresslisten
- Kundeninformationssystem
- Artikelverwaltung für Materialien und Leistungen, Stücklistenverwaltung
- Kalkulation von Leistungen, verschiedene Preise pro Artikel möglich
- Mehrere Lieferanten pro Artikel verwaltbar
- Mehrere Textarten pro Artikel möglich: Kurztex-te für Rechnungen, beschreibende Langtex-te für aussagekräftige Angebote, Arbeitsvorbereitungstexte für Mitarbeiter
- Mehrsprachige Texte

Einkauf / Lager

The screenshot shows a software interface for 'Bestellwesen V2004teil'. The main window displays a purchase order with the following details:

- Bestellung: 980049
- Liefererschein: 600362
- Datum: 27.05.2005
- Lieferant: 600001 (Bohmer GmbH)
- Währung: EUR

The main table lists items with columns for 'Zust', 'Pos', 'Artikel', 'Bezeichnung', 'Menge bestellt', 'bereits geliefert', 'noch offener Menge', 'bereits gebucht', 'Zugangsmenge', 'KZ', 'Rückstand', 'Mengen-einheit', 'Brutto', 'Netto', 'Einstand', 'Preis-einheit', and 'Lager'. The items listed are:

Zust	Pos	Artikel	Bezeichnung	Menge bestellt	bereits geliefert	noch offener Menge	bereits gebucht	Zugangsmenge	KZ	Rückstand	Mengen-einheit	Brutto	Netto	Einstand	Preis-einheit	Lager
✓	1	C-0603000026	Längsbohrer für Vibrienaufsatz	2	1	1	1	1			Stück	50,00	40,00	40,00	1,00	
P	2	C-0603000026	Querspielen für Vibrienaufsatz	2	2		2				Stück	19,00	16,24	16,24	1,01	
P	3	C-0603000026	A-Verbinden	9	9		9				Stück	10,00	5,00		1,00	
P	4	C-2345	Schleifzylinder	1	1		1				Stück	120,00	120,00	120,00	1,00	

An overlay window titled 'Artikelbestand (Lagerwirtschaft)' is open, showing a tree view on the left with options like 'Einkauf', 'Preis', 'Waren / wie bezogen', 'Lager', 'Lagerdaten', 'Lagerzugang', 'Lagerverbrauch', 'Bestellte Positionen', 'Reservierte Positionen', 'Disposition per Monat', and 'Sonstiges'. The main area of the window shows a table for 'Lager/Art' with columns for 'Gesamt', '5/2005', '6/2005', '7/2005', '8/2005', and '9/2005'. The data is as follows:

Lager/Art	Gesamt	5/2005	6/2005	7/2005	8/2005	9/2005
Alle Lager						
reserviert	0	0	0	0	0	0
bestellt	1	1	0	0	0	0
verfügbare	1	1	1	1	1	1

- Integriertes Bestellwesen mit Anbindung an die Vorgangsbearbeitung / Lagerwirtschaft
- Direkte Erstellung von Bestellungen/Dispositionen mit automatischer Generierung von Bestellungen bei einzelnen Lieferanten
- Preisanfragen, Bestellungen und Rücklieferscheine
- Generieren von Bestellungen aus dem Preisspiegel
- Kopieren von Bestellungen
- Verwaltung von Lieferadressen
- Überwachung von Bestellungen und Lieferterminen (Lieferanmahnungen)
- Nachweis bestellter und noch nicht gelieferter Artikel
- Übersicht der Lieferantenpreise zu einem Artikel
- Automatische Preispflege anhand neuer Lieferantenpreise
- Materialdisposition anhand von Lagerkennzahlen
- Übergabe vorgangsbezogener Materiallisten in Bestellung und Zusammenfassung identischer Artikel möglich
- Berücksichtigung zeit- und mengenabhängiger Sonderpreise
- Verwaltung unterschiedlicher Preise mehrerer Lieferanten
- Verbuchung der Wareneingänge anhand von Lieferscheinen und/oder Rechnungen
- Protokollierung der Bestellaktivitäten
- Diverse Statistiken zum Warenbezug
- Budgetplanung / Lieferantenbewertung

Zeit- und Ressourcenverwaltung

The screenshot displays the 'Terminplaner V2004a8' software interface. The main window shows a calendar grid for March 2005, with columns for each day from Monday to Sunday. Rows list various resources: employees (e.g., Belmer, Hans; Feldmann, Felix), vehicles (e.g., LKW OS-BF 893), and other resources (e.g., Stapler 1, Stapler 2). Each cell in the grid contains a colored box representing a scheduled event, with labels like 'Messe' (Trade Fair) or 'Urlaub' (Vacation). The interface includes a menu bar at the top, a toolbar, and a control panel at the bottom for filtering and navigation.

- Terminverwaltung für Mitarbeiter, Geräte, Fahrzeuge und sonstige Ressourcen
- Verknüpfung zur Projektverwaltung
- Tages-, Wochen, Monatsübersichten aller Termine
- Termine einzelner Personen mit Auslastungsinformationen
- Aufgaben- / Urlaubsverwaltung
- Kollisionsprüfung
- Individuelle Anpassung von Terminarten und Planungsgruppen
- Auswahl von verschiedenen Planungsgruppen; Gruppenübersichten
- Druck von Terminlisten; komfortable Druckauswertungen
- Historie
- Such- und Filtermöglichkeiten nach zahlreichen Kriterien (Kunde, Terminart, usw.)

Case Studies – Die M•SOFT-Lösung in der Praxis



„Machbar ist Alles“

Wo Ideen Formen annehmen – Das *Atelier Sonnenberg* in Weissach

Das Unternehmen

Als der Dekorateur Ernst Ulrich Fölster 1970 vor den Toren Stuttgarts einen kleinen Betrieb zur Herstellung von Mobil-Dis-

tigt der ehemalige Ein-Mann-Betrieb über ein Dutzend Mitarbeiter, durchweg Spezialisten in ihrem Fach. Der Umsatz hat sich im letzten Jahrzehnt mehr als versechsfacht.

alien können verarbeitet und zu beliebigen Farb- und Formenwelten verschmolzen werden. „Machbar ist Alles“, lautet denn auch das Firmenmotto.

Wenngleich der geschäftliche Schwerpunkt im süddeutschen Raum liegt, so sind doch zahlreiche Projekte, die in Weissach realisiert werden, von internationalem Zuschnitt. Wer durch die großen Einkaufsstraßen der Metropolen London, Paris oder New York flaniert, wird in den Schaufenstern mit Sicherheit Kreationen sehen, die im *Atelier Sonnenberg* entstanden sind.

Seit kurzem hat Sascha Fölster ein neues prosperierendes Geschäftsfeld erschlossen. Zwei *Promotion-Trucks* stehen interessierten Unternehmen für Roadshows zur Verfügung. Mit allem, was das Herz begehrt – inklusive Man-Power, kompletter Logistik und individueller Gestaltung.



Das *Atelier Sonnenberg* in Weissach bei Stuttgart. Auf über 1000 m² Fertigungsfläche steht hier ein hochmoderner Maschinenpark zur Verfügung.

Die Kundenliste ist lang, und sie liest sich wie das „Who is Who“ der internationalen Wirtschaftselite: DaimlerChrysler, Porsche, Siemens, Bosch, Ruhrgas, um nur einige zu nennen. Sie alle schätzen ein Know

How, das in dieser Form

plays gründete, ahnte niemand, am wenigsten wohl er selbst, welche Erfolgsstory sich hier anbahnte. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich das Weissacher Unternehmen zu einem überregional gefragten Anbieter von Sonderanfertigungen für Messen, Events, Ladenbau und Präsentationen.

1998 übernahm Sascha Fölster nach dem Tod seines Vaters den Betrieb, der seit 1979 unter dem Markenzeichen *Atelier Sonnenberg* firmiert. Heute beschäf-

nicht eben häufig zu finden ist. Dazu kommen optimale Fertigungsbedingungen, die die Realisierung

selbst ungewöhnlicher Wünsche ermöglichen. Egal, ob Aluminium, Edelstahl, Acrylglas, Holz, Bronze, Blattgold – nahezu alle Materi-

Die Aufgabe

Der enorme Wachstumsschub machte es im letzten Jahr erforderlich, die betrieblichen Strukturen völlig neu zu organisieren. Vor allem die bestehende ITK-Umgebung genügte längst nicht mehr den gestiegenen Anforderungen. Zwar setzt der Betrieb

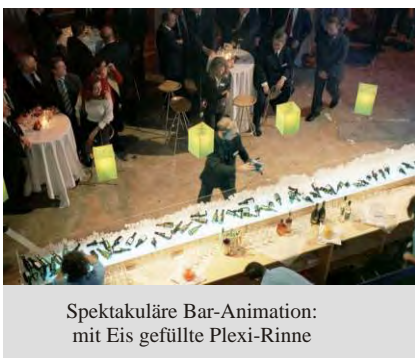


Der *Sonnenberg Promotion-Truck* mit Veranstaltungszentrum, Showroom, Büro, Foyer, Profiküche, Wintergarten, Sonnenterrasse . . .

schon seit Mitte der 1980er-Jahre EDV-Systeme ein, aber im kaufmännischen Bereich hatte man zuletzt nur eine Behelfslösung im Einsatz. Grundlegende Anpassungen waren daher dringend nötig. „Wir haben uns mit unserem Unternehmensberater zusammengesetzt und ein ziemlich umfangreiches Anforderungsprofil für eine neue Lösung erstellt“, so Sascha Fölster. Der Geschäftsführer hat das Projekt zur Chefsache erklärt. Schließlich stand die Optimierung aller Geschäftsprozesse an, von der Administration bis zur Produktion. Und die neue Lösung sollte nicht nur die aktuellen Erfordernisse abdecken, sondern auch für weitere Expansionen offen sein.

Die Lösung

Das betreuende Systemhaus, die *Clever-IT* aus Dettenhausen, das auch die Funktion eines IT-Consultant wahrnimmt, entschied sich nach einer umfassenden Marktanalyse für die ERP-



Spektakuläre Bar-Animation:
mit Eis gefüllte Plexi-Rinne

Lösung des Softwareherstellers *M•SOFT* aus Dissen. Eine integrierte Komplettlösung, die sich auszeichnet durch kurze Einführungszeiten, hohe Flexibilität und umfassende Funktionalitäten. Weitere Pluspunkte: Modu-

larität, Bedienerfreundlichkeit und durch SQL-Server größtmögliche Systemoffenheit. Dazu Sascha Fölster: „Wir haben uns mehrere Lösungen genauer angesehen. *M•SOFT* bekam schließlich den Zuschlag, weil sich deren Software am besten an unsere komplexen Bedürfnisse anpassen ließ. Der modulare Programmaufbau stellt außerdem sicher, dass wir das System bei Bedarf problemlos erweitern können. Wichtig war uns auch der hervorragende Support. Beispielsweise konnte uns die kompetente firmeneigene Hotline immer weiterhelfen.“

Der Nutzen

Netzwerkreorganisation, Umstellungsarbeiten und Implementierung der ERP-Software dauerten dank sorgfältiger Planung, der guten Abstimmung und dem Engagement der beiden Projekt-Teams von *Clever-IT* und *M•SOFT* weniger als vier Monate. Zwei Server, sieben Clients und zahlreiche Peripheriegeräte verrichten seither im Zusammenspiel mit *M•SOFT* klaglos ihren Dienst.

Obwohl erst relativ kurze Zeit seit der Inbetriebnahme vergangen ist, sind die Vorteile der Neimplementierung für das Unternehmen und seine Mitarbeiter schon jetzt enorm: seien es die rasche Auftragsabwicklung, die Ermittlung und Aufbereitung wichtiger Unternehmensdaten, Informationen zu Kunden und Lieferanten auf einen Blick, optimierte Termin- und Projektverwaltung und und und – alle Geschäftsprozesse sind Zeit und Ressourcen schonend durchorganisiert, die Kommunikations-

wege schnell und kurz. „Der Unterschied zu früher ist wie Tag und Nacht, allein die Zeitersparnis ist gewaltig. Ich habe endlich den Kopf frei für meine kreative Arbeit. Wir werden unsere Investitionskosten schnell wieder hereingeholt haben“, ist sich Sascha Fölster sicher.



Geschäftsführer Sascha Fölster

Die Zukunft

Die nächsten großen Erweiterungsmaßnahmen nehmen derweil im Hintergrund schon Gestalt an. Die Kommissionierung wird in absehbarer Zeit komplett in das System integriert und ebenfalls noch in diesem Jahr soll eine hauseigene Digitaldruckerei eingerichtet werden. Auch diese Projekte begleiten, was die IT-technische Seite anbelangt, die bewährten Partner *Clever-IT* und *M•SOFT*. „Ich setze auch zukünftig auf deren umfassendes Know How und ihre Zuverlässigkeit – also genau das, was ich selbst meinen Kunden jederzeit biete“, bekräftigt Sascha Fölster seine Entscheidung.

Ein eindrücklicher Beleg dafür, dass der passionierte Helikopterpilot in Sachen IT auf Höhenflüge verzichtet und stattdessen bodenständige Lösungen vorzieht.

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 ermöglichten. „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:

