



SMARTE SICHERHEITS-SHIRTS ERFORDERN SMARTE SOFTWARE

ADRESYS: ARBEITSSICHERHEIT IM ELEKTROBEREICH



BRANCHE	Arbeitssicherheit im Elektrobereich
PRODUKTE	Intelligente Sicherheitssysteme und smarte Berufsbekleidung zur automatischen Erkennung von Elektrounfällen
KUNDE SEIT	2019
ANWENDER	15
LÖSUNG	STEPS für die IT-Branche

KUNDENPROFIL

Salzburg – wer denkt da nicht gleich an Mozart, Nockerln und Jedermann? Salzburg ist aber nicht nur Kulturmetropole, sondern auch einer der Hightech-Hotspots Österreichs. Hier ist die [ADRESYS Adaptive Regelsysteme Gesellschaft m.b.H.](#) zuhause, eine Tochter der weltweit agierenden OMICRON-Gruppe. ADRESYS und seine 22 Mitarbeiter sind auf Arbeitssicherheit im Elektrobereich spezialisiert und machen mit intelligenten Systemen die Arbeit mit gefährlichen Spannungen sicherer. Wichtigstes Produkt ist ein [smartes Textiloberteil namens Angel](#), das Notfallsituationen identifiziert und automatisch notwendige Hilfsmaßnahmen einleitet. In das Kleidungsstück integrierte Elektroden erkennen selbstständig einen Elektrounfall oder Sturz. Eine zentrale Steuereinheit verständigt mithilfe der per Bluetooth verbundenen Smartphone-App die Notrufzentrale und aktiviert so die individuelle Rettungskette. Auf diese Weise ist Hilfe auf schnellstem Wege möglich. Das Geschäft mit Smart-Textile-Shirts ist gerade angelaufen und soll in den kommenden Jahren weiter an Fahrt aufnehmen.

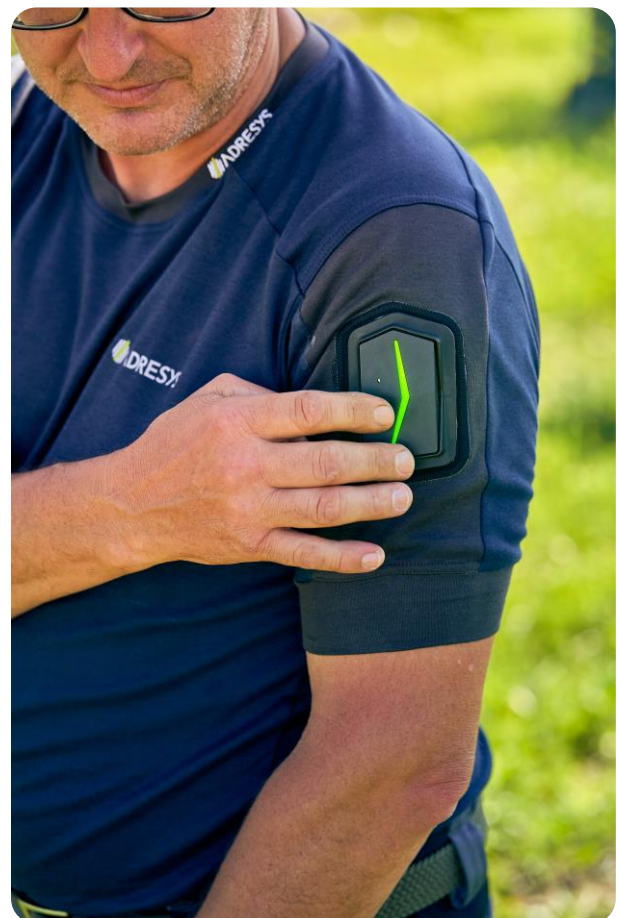
AUSGANGSLAGE

Das Unternehmen existiert bereits seit 1988, agiert nach dem Kauf durch die OMICRON-Gruppe im Jahr 2012 allerdings wie ein internes Startup, das sehr frei in seinen Entscheidungen ist und sich seit 2017 auf das Smart-Textile-Shirt Angel fokussiert. Gab es früher lediglich eine zweistellige Anzahl an Rechnungsstellungen pro Jahr, die problemlos mit Word und Excel zu bewerkstelligen waren, machten die anhaltend gute Marktresonanz sowie steigende Kundenzahlen die Einführung eines ERP-Systems notwendig. Die Verantwortlichen wünschten sich eine flexible Lösung, die sich modular an die individuellen Anforderungen des Unternehmens anpasst und mit ihm wächst. Ganz bewusst wollte ADRESYS

eine andere Lösung, als sie der Mutterkonzern verwendet. Man befürchtete, als „Anhängsel“ immer hintenangestellt zu werden.

ZIELSETZUNG

Zunächst wurde für die Suche nach der passenden ERP-Lösung ein detaillierter Anforderungskatalog formuliert. Das Beherrschen aller betriebswirtschaftlichen Prozesse gehörte zu den Grundvoraussetzungen. Darüber hinaus gab es einige Sonderwünsche, welche spezielle Funktionen und Schnittstellen erforderten. Eine Lösung von der Stange kam daher nicht infrage, der Bedarf für einige Sonderprogrammierungen zeichnete sich ab. ADRESYS wünschte sich eine Software, bei der alle Prozesse des Unternehmens automatisch ineinandergreifen und auf allen Ebenen transparent bleiben.





Ein automatisierter Lagerabgleich mit einem externen Lager stand auf der Wunschliste weit oben. Zusätzlich war eine herkömmliche Artikelverwaltung mit Seriennummern für die Angel-Produktlinie nötig, weil bei den smarten Shirts nicht nur die Artikelnummern aufgeführt werden sollten. „Diese Funktion bietet nicht jede Lagerverwaltung an,“ so Ulrich Klapper, Product Manager bei ADRESYS. Ein weiteres Muss war eine englische Benutzeroberfläche, da die Konzernsprache bei OMICRON Englisch ist.

BESONDERHEIT

Für die Suche nach dem passenden ERP-Anbieter wurde eine Beratungsfirma engagiert. Diese traf eine Vorauswahl mit vier Anbietern, die auf den ersten Blick das nötige Anforderungsprofil erfüllten. Nach einer ersten Vorstellungsrunde blieben davon nur ein weiterer Anbieter und Step Ahead übrig. „Beim anderen Anbieter, einem weltweit agierenden, sehr großen Unternehmen,

haben wir die Gefahr gesehen, dass man da nie weiß, ob es das Produkt so in zwei Jahren noch gibt“, sagt Ulrich Klapper. Nicht nur deshalb hat ADRESYS sich für **STEPS** für die IT-Branche entschieden. „Das Angebot hat uns auf ganzer Linie überzeugt. Step Ahead trat professionell auf und sagte auch die Umsetzung unserer besonderen Anforderungen zu.“ Außerdem vermittelte das Team den Eindruck, dass Kontinuität und Verlässlichkeit eine wichtige Maxime seien. „Es ist also nicht zu befürchten, dass man als Kunde nach wenigen Jahren damit konfrontiert wird, ein neues Produkt installieren zu müssen. Kundenorientierung wird bei allen Entwicklungsschritten ganz großgeschrieben. Das hat uns gefallen.“

ERGEBNIS

STEPS wurde für ADRESYS Mitte 2019 als On-Premises-Lösung installiert. Rund ein halbes Jahr später konnte das Hightech-Unternehmen das

neue System problemlos im Produktivbetrieb nutzen. Die Salzburger hatten sich dafür entschieden, die Software schrittweise einzuführen. Das gab die Möglichkeit, im Hintergrund Schnittstellen zu adaptieren, die Lösungen im Feldversuch zu testen und bei Bedarf mit den Step Ahead Consultants Verbesserungen vorzunehmen, um die Software für die benötigten Anforderungen zu optimieren. Heute profitiert ADRESYS von standardisierten ERP-Prozessen, die reibungslos mit den speziell programmierten Lösungen zusammenarbeiten. Die automatisierte Angebotserstellung ermöglicht eine schnelle Bearbeitung von Anfragen. Die optimierte Lagerverwaltung stellt sicher, dass Bestellungen in der Regel über Nacht ausgeliefert werden können. Der Auslieferungsprozess wird aus der ERP-Software heraus angestoßen und direkt an den Logistikpartner übermittelt. Die Daten werden automatisch in **STEPS** eingespielt, die Lieferscheine erzeugt und die Serviceobjekte generiert. Unmittelbar nach der Zustellung kann der Kunde sein Smart-Textile-Shirt per Smartphone-App registrieren, die Funktionen aktivieren und es nutzen. Dieses Backend hat ADRESYS selbst programmiert. Es greift direkt auf die Informationen der **STEPS** Datenbank zu. Sobald der Kunde seinen Artikel in Betrieb nimmt, werden seine Daten im System automatisch

angelegt. Dieser Prozess läuft komplett im Hintergrund ab und erfordert keine manuellen Eingriffe. „Der Handshake zwischen **STEPS** und der zusätzlich programmierten Funktion läuft reibungslos und zuverlässig“, sagt Ulrich Klapper.

WEITERE VORTEILE

- ▶ Die direkte Zusammenarbeit mit den Programmierern von Step Ahead vereinfacht die **Realisierung individueller Lösungen**.
- ▶ Zahlreiche **Prozesse sind flexibler** geworden. Kunden können dank der automatisierten Registrierung ihre Produkte unmittelbar in Betrieb nehmen.
- ▶ Der **Kundenservice** steht bei allen Anfragen **direkt zur Verfügung**.

Mittlerweile hat ADRESYS rund 660 Produkte im Lagerbestand. Hinzu kommen die Services für 1.400 bereits ausgelieferte Stücke. Ein weiterer Posten sind die „Serial Attributes“. Dabei handelt es sich um Produktionsdaten für rund 5.500 Artikel. Jeder dieser Artikel hat eine Seriennummer, für die ein spezieller Datensatz im Hintergrund hinterlegt ist. Diese Funktion wurde eigens für ADRESYS von Step Ahead implementiert.

„Mit **STEPS** sind wir für die Zukunft gut gerüstet. Wir konnten unsere Prozesse optimieren und automatisieren. Eigene Lösungen sind über Schnittstellen problemlos integriert worden und arbeiten reibungslos. Die Kundenbetreuung von Step Ahead ist vorbildlich und unsere Anfragen werden auf kurzen Wegen schnell bearbeitet. Mit den Programmierern reden wir auf Augenhöhe. Unsere Wünsche und Anregungen werden aufgenommen und bestmöglich umgesetzt. Diesen persönlichen Service schätzen wir sehr.“

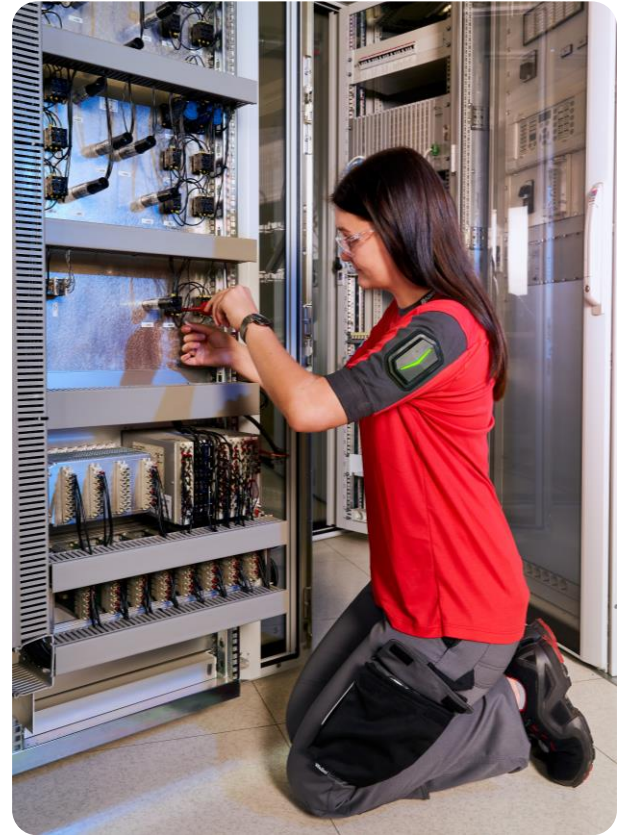


Ulrich Klapper, Product Manager bei Adaptive Regelsysteme Gesellschaft m.b.H. (ADRESYS)

Ulrich Klapper: „Uns war es wichtig, eine solide, gut funktionierende Lösung zu bekommen. Insgesamt läuft **STEPS** unglaublich stabil und sehr zuverlässig und hilft uns einfach dabei, unsere Artikel zu verwalten. Es funktioniert jetzt genauso, wie wir uns das seinerzeit gewünscht haben.“

AUSBLICK

ADRESYS hat für die Zukunft ehrgeizige Ziele. Die Zahl der bislang 750 Kunden soll in den kommenden Jahren deutlich ausgebaut, der Umsatz verdreifacht werden. Pro Monat sollen künftig mehrere hundert Aufträge über **STEPS** abgewickelt werden. Deshalb gibt es für Ulrich Klapper aktuell keinen Grund, etwas zu ändern. „Never change your running system“, lautet seine Devise. „Für ein Unternehmen unserer Größe macht es beim Umsatz keinen großen Unterschied, ob wir die allerneuste Software nutzen oder auch mal zwei Versionen zurück sind. Eine gewisse Beständigkeit hat ja auch ihren Charme.“



KONTAKT

Step Ahead | Headquarter | Riesstraße 17 | 80992 München | +49 89 89 40 60 500 | vertrieb@stepahead.de