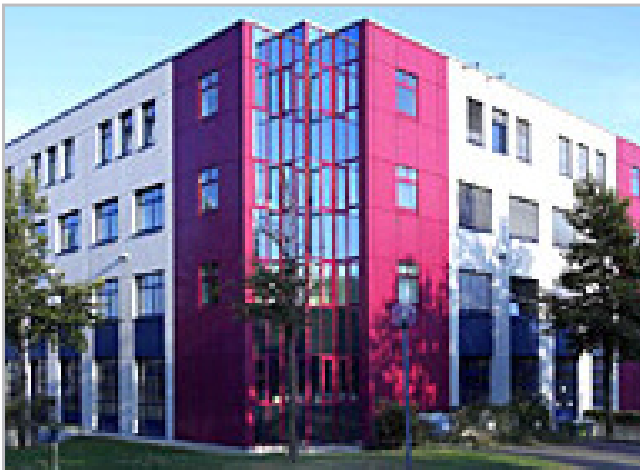


Referenz

LANCOM Systems GmbH

Die LANCOM Systems GmbH ist Anbieter innovativer und sicherer Datenkommunikationslösungen für Unternehmenskunden in den Bereichen Secure Internet Access, VPN Network Connectivity und Wireless LAN. Die Lösungen werden speziell für europäische Märkte und die Anforderungen der Unternehmenskunden geplant und entwickelt. Schwerpunkte sind Internet-Zugangsprodukte mit integrierter, hochwertiger Firewall für ADSL, SDSL und ISDN-Zugänge und umfassende Lösungen für Network-Connectivity und Network-Security mit virtuellen privaten Netzwerken (VPN), drahtlosen Netzwerken (Wireless LAN) und Public Spots. Die LANCOM Systems GmbH hat ihren Sitz bei Aachen und unterhält Vertriebsbüros in München, London und Genk. 2002 wurde das Unternehmen aus der ELSA AG ausgegründet. Zu den Kunden und Partnern zählen Unternehmen wie die Deutsche Telekom oder Signal Iduna.



LANCOM SYSTEMS mit Hauptsitz bei Aachen plant und entwickelt seine Datenkommunikationslösungen speziell für europäische Märkte und die Anforderungen von Unternehmenskunden.

Elektronik

Ralf Koenzen, Geschäftsführer bei der LANCOM Systems GmbH

» P2plus erfüllt die Anforderungen in puncto Schlankeit, Flexibilität und Zukunftssicherheit. «



Zukunft wird aus Technologien gemacht

Anbieter von professionellen Netzwerkprodukten setzt auf Microsoft .NET-basierte eERP-Lösung

Die LANCOM Systems GmbH mit Hauptsitz bei Aachen bietet innovative und sichere Netzwerkprodukte für die speziellen Anforderungen europäischer Unternehmenskunden. LANCOM Systems hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Internet-Zugangs- (Internet-Access) sowie Funknetzwerk- (Wireless LAN) und Netzwerkkopplungs-Technologien (Virtual Private Network, VPN) spezialisiert. Bei der Steuerung der eigenen Geschäftsprozesse setzt das Unternehmen auf die .NET-basierte ERP-Lösung der Karlsruher AP AG. Die Flexibilität von P2plus ermöglichte eine spezielle Anpassung für eine rollierende Bedarfsplanung. Diese gewährleistet stets ausreichende Lagerbestände, trotz der Lieferzeiten einzelner Komponenten von bis zu 20 Wochen.

Seit mehr als 10 Jahren am Markt, haben die Produkte der LANCOM Systems GmbH einen guten Namen bei Unternehmenskunden und stoßen auf stetig steigendes Interesse. Die sichere Anbindung und Kopplung verteilter Standorte und Firmennetzwerke via Internet und VPN-Technologie (Virtual Private Network) steht inzwischen auf den vordersten Plätzen vieler IT-Projektlisten. Gleich neben dem sicheren und stabilen Internetzugang über eine leistungsstarke Firewall. Der dritte Produktbereich sind lokale Funknetzwerke. Wireless LAN bedeuten weniger Kabel in den Firmengebäuden und damit geringere Kosten bei zugleich höherer Flexibilität. Die drei speziell auf den europäischen Markt zugeschnittenen Produktbereiche von LANCOM Systems sind dabei über vielfältige Produktkombinationen miteinander verzahnt. Die Kunden können beispielsweise lokale Funknetzwerke an unterschiedlichen Standorten sicher via Internet und VPN sowie geschützt durch Firewalls miteinander verbinden.

Gleich und gleich gesellt ...

Die eigene Position als Technologievorreiter spiegelte sich auch bei der Auswahl eines neuen ERP-Systems wider. Gefragt waren die Möglichkeit verteilter Zugriffe sowie Zukunftssicherheit auf Basis von fortschrittlichen Internettechnologien. Die Lösung sollte zudem schlanker und beherrschbarer sein als das vorher eingesetzte SAP R/3 sowie auf einer SQL-Datenbank basieren. Eine weitere entscheidende Anforderung bestand in der Umsetzung einer rollierenden Absatzplanung. Bei Lieferzeiten einzelner Komponenten von bis zu 20 Wochen sollte das System auf Basis von Absatzplanungen der Vertriebsmitarbeiter zu jedem Monatsende stets den Lagerbedarf für die nächsten sechs Monate abbilden und berechnen. Die teilweise mehrmonatigen Lieferzeiten stehen dabei den täglichen Bestellungen der Systemhäuser, über die LANCOM Systems seine Produkte vertreibt, und deren Erwartung einer sofortigen Lieferung gegenüber.

Die Realisierung einer entsprechenden Absatzplanung stellte sich jedoch bei den meisten Systemen als K.O.-Kriterium heraus. „Uns war bewusst, dass diese Anforderung deutlich über eine normale Absatzplanung, wie sie die meisten Systeme beinhalten, hinaus geht“, erinnert sich Ralf Koenzen, Geschäftsführer der LANCOM Systems GmbH. „Aber dass sich dieses Kriterium für viele Anbieter als absolutes K.O.-Kriterium herausstellte, hat uns überrascht.“



P2plus erfüllt die Anforderungen in puncto Schlankheit, Flexibilität und Zukunftssicherheit von Ralf Koenzen, Geschäftsführer bei der LANCOM Systems GmbH

Die anderen Anforderungen, wie eine verteilte Zugriffsmöglichkeit, erfüllten mehrere Systeme. Überzeugt hat das Projektteam bestehend aus den beiden Geschäftsführern sowie jeweils einem Mitarbeiter aus den zentralen Abteilungen jedoch die Karlsruher AP Automation + Productivity AG mit P2plus. Die Lösung basiert bereits durchgängig auf der Microsoft .NET-Technologie und integriert diverse „extended“ ERP-Features (eERP) wie CRM, Intranet oder ein Managementinformationssystem in einer einheitlichen Systemstruktur und Benutzeroberfläche. Der Zugriff auf Client-Seite findet ausschließlich über einen handelsüblichen Browser statt. Zusätzliche Installationen sind nicht erforderlich. Das bedeutet schlanke Clients und eine vereinfachte und kostensparende Administration der Server. Damit erfüllte P2plus die drei wesentlichen Kriterien Schlankheit und Flexibilität, SQL-basierend sowie Zugriff an verteilten Standorten. „Die Verbindung unserer marktführenden Technologien mit der fortschrittlichen Systemstruktur von P2plus auf Basis von .NET ermöglicht die problemlose Anbindung von Home-Offices sowie unserer im Ausbau befindlichen Niederlassungen in den Benelux-Ländern und Großbritannien“, verdeutlicht Ralf Koenzen. „Zudem war die AP AG einer von ganz wenigen Anbietern, die sich die Anpassung einer rollierenden Bedarfsplanung zutraute.“



Für die Flexibilität von P2plus spricht die Umsetzung einer rollierenden Absatzplanung bei LANCOM



LANCOM gehört zu den europäischen Technologieführern bei Funknetzwerken. Neuestes Highlight: 500 Wireless Spots mit eingebauter Abrechnungssoftware

Schnelle Einführung

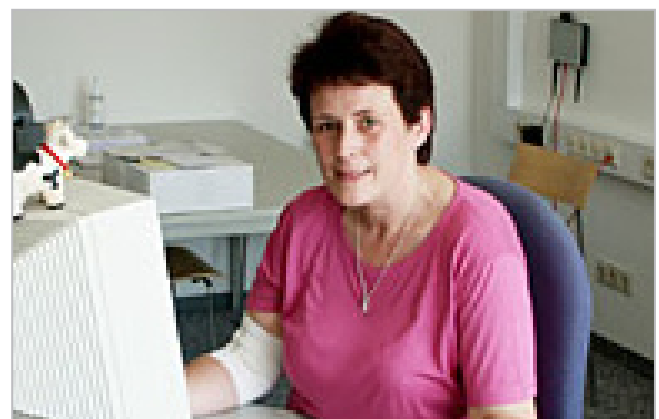
Drei Monate nach der Entscheidung für die AP AG ging P2plus bereits in den Echtzeitbetrieb. Bei der übersichtlichen Anzahl von Lieferanten und Distributoren entschied sich LANCOM dazu, alle Produktdaten neu einzupflegen. Die Installation der Vertriebs-, Einkaufs-, Lagerverwaltungs- sowie PPS-Module erfolgte kurzfristig nach der Auftragserteilung. Schon nach kurzer Zeit konnten im Testbetrieb Aufträge und Rechnungen geschrieben werden. Die Datenübergabe an die Finanzbuchhaltung funktionierte ebenfalls auf Anhieb. Die intuitive bedienbare Browseroberfläche von P2plus erleichterte zugleich die Schulung der Mitarbeiter. Ein Problem bestand anfangs in den kryptischen Fehlermeldungen bei der Datenübergabe in die Finanzbuchhaltung. Anwender waren aufgrund der Meldungen nicht in der Lage, auf Fehler bei der Eingabe zurückzuschließen. „Einige Herausforderungen mussten wir im Verlauf der Einführung schon bewältigen“, erinnert sich Ralf Koenzen. „Aber das gehört dazu und aufgrund des kurzen Wegs zu dem Projektleiter der AP AG konnten diese immer umgehend ausgeräumt werden.“

Der Clou: rollierende Absatzplanung

Eine echte Herausforderung bestand in der Umsetzung einer Absatzplanung für LANCOM Systems. Während das Unternehmen bei einzelnen Komponenten seiner Produkte Lieferzeiten von bis zu einem halben Jahr einkalkulieren muss, erwarten die eigenen Kunden Lieferzeiten von wenigen Tagen. „Unsere Absatzplanung entspricht in Zeiten stark konjunkturabhängiger IT-Budgets daher teilweise einem Blick in die Kristallkugel“, verdeutlicht Ralf Koenzen. „Unabhängig von der Investitionsbereitschaft der Anwender im kommenden halben Jahr müssen wir aber die Komponenten für unsere Produkte immer ausreichend auf Lager haben.“ Das funktioniert nur über Erfahrungs- und Schätzwerte. Hier wünscht sich LANCOM Systems die Unterstützung der Planung durch die ERP-Lösung.

Die Vertriebsmitarbeiter planen immer zum Monatsende den Bedarf für die kommenden sechs Monate. Nach diesen Planungen richten sich die Bestellmengen der einzelnen Komponenten. Am nächsten Monatsende wird die Bedarfsplanung aktualisiert. Die Bestellmengen für die zuvor kalkulierten sechs Monate – zu diesem Zeitpunkt nur noch fünf – werden angepasst; die Planung und Bestellung für einen neuen sechsten Monat kommt hinzu. Diese komplexe, aus den langen Lieferzeiten resultierende Absatzplanung muss in P2plus abgebildet werden. Das System generiert dabei eigenständig Bestellvorschläge. Der Bedarf und Lagerbestand muss unter Berücksichtigung von Mindestliefer- und Lagermengen sowohl für vier Monate im voraus als auch für zwei oder fünf Monate abrufbar sein; aktuelle Auslieferungen an die Systemhäuser zugleich abgebucht werden.

„So ganz perfekt läuft die Absatzplanung zwar noch nicht, aber wir sind zuversichtlich, dass die ausstehenden Probleme in der nächsten Zeit ausgeräumt werden,“ erklärt Regine Abé, zuständig für den Einkauf. „Wir profitieren schon heute enorm von jedem weiteren Schritt, den wir zusammen mit der AP AG umsetzen.“

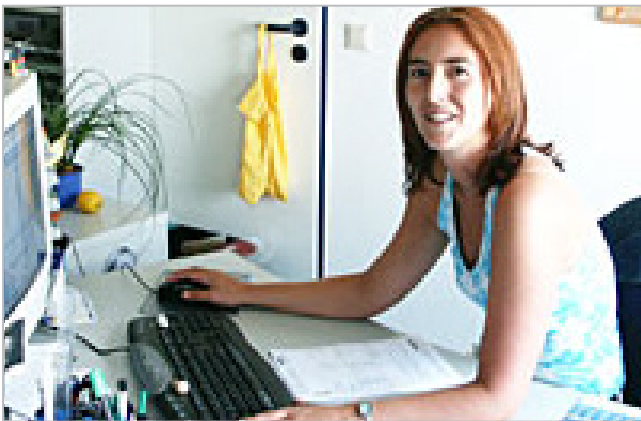


Die Sonderanpassung einer rollierenden Absatzplanung spart Regine Abé im Einkauf viel Zeit und minimiert Fehlerquellen.

Fazit

Die Vorteile und der Nutzen der innovativen und sicheren Lösungen von LANCOM und der AP AG werden insbesondere im Bereich der verteilten Zugriffe über Standort- und Ländergrenzen hinweg deutlich. Angefangen bei dem Zugriff via Notebook von zu Hause auf P2plus bis hin zum Anschluss der Niederlassungen und Läger von LANCOM in München sowie in den Niederlanden und bald auch in Großbritannien. Mitarbeiter greifen direkt und einfach via Browser, Funknetzwerken und sicherer Internetverbindung (VPN) auf die zentralen P2plus-Server in Würselen zu.

LANCOM plant zukünftig noch weitere Features des extended ERP-Systems einzusetzen. Im Bereich der Qualitätssicherungsprozesse versprechen die mit P2plus realisierbaren Workflows weiteres Optimierungspotential. Die damit verbundenen Möglichkeiten, Freigaben unternehmensweit zu koordinieren und zu steuern sowie einzelne Vorgänge rechtzeitig durch die Hinterlegung von Kontrollinstanzen zu sperren, erleichtern und verbessern die vorhandenen Qualitätskontrollen.



Dagmar Heine aus dem Vertrieb von LANCOM schätzt an P2plus insbesondere die übersichtlichen Masken und die intuitive Bedienung der Browseroberfläche

„Der Umstieg auf P2plus fiel den meisten Mitarbeitern ziemlich leicht“, freut sich Dagmar Heine, zuständig für den Vertriebsinnendienst. „Die Browserbenutzeroberfläche ist übersichtlich und ermöglicht eine intuitive Bedienung.“ Die eERP-Lösung der AP AG hat zudem alle Anforderungen in puncto Schlantheit und Flexibilität erfüllt. „Die Betreuung durch die AP AG ist wirklich ausgezeichnet“, unterstreicht Ralf Koenzen. „Der veranschlagte Einführungszeitraum von drei Monaten und das Budget wurden eingehalten. Wie bei unseren eigenen Produkten bedeutet die Nutzung fortschrittlicher und standardisierter Technologien eine hohe Zukunftssicherheit.“

Anbieter

AP Automation + Productivity AG

Mit ihrer technologisch führenden Produktgeneration APplus, die vollständig auf der Systemarchitektur von Microsoft .NET und modernsten Web-Technologien (Web Services, XML, SOAP) basiert, profiliert sich die 1993 gegründete AP Automation + Productivity AG als kompetenter Partner für internetbasierende Unternehmenssoftware im Mittelstand. APplus, das User-zentrierte ERP-System, geht weit über das Leistungsspektrum herkömmlicher ERP-Lösungen hinaus und integriert durchgängig CRM, E-Business, Wissensorganisation und Workflow in das klassische ERP. Maßgeschneiderte Lösungen für den Maschinen-/Anlagenbau, Fahrzeugbau, Automotive, Großhandel und Dienstleistung stehen für eine konsequente Kunden- und Branchenorientierung. AP zählt zu den Top 3-ERP-Softwareunternehmen im deutschen Mittelstand und betreut über 1000 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum.

AP Automation + Productivity AG

Schoemperlenstraße 12b
76185 Karlsruhe

Telefon +49 721 56 01 30
Telefax +49 721 56 01 500

Internet www.ap-ag.com
E-Mail info@ap-ag.com

Standorte

Berlin
Düsseldorf/Erkrath
Karlsruhe
Root (Schweiz)
St. Florian/Linz (Österreich)