



# IBSolution Success Story

## ENDRESS+HAUSER

*„In nur zwanzig Beratungstagen entwickelte IBSolution einen praxisnahen Prototypen. Er demonstriert, wie sich unsere Produktstammdaten um zusätzliche Informationen über deren technische Eigenschaften erweitern und kundenspezifisch aufbereiten lassen.“*

*Matthias Lauke, IT-Projektleiter, Endress+Hauser InfoServe*

### Auf einen Blick

#### UNTERNEHMEN

FIRMENNAME:

ENDRESS+HAUSER

STANDORT: Reinach (Schweiz)

BRANCHE: Fertigungsindustrie

PRODUKTE UND SERVICES:

Messgeräte, Dienstleistungen und Lösungen für industrielle

Verfahrenstechnik

UMSATZ: 1 Mrd. Euro

ANGESTELLTE: über 7.000

INTERNETADRESSE:

www.endress.com

PARTNER: Endress+Hauser

InfoServe, IBSolution

#### DIE WICHTIGSTEN HERAUSFORDERUNGEN

- Stammdaten sollen Produkte spezifizieren für vielfältige Einsätze in internationalen Märkten und unterschiedlichen Branchen
- Erweiterung des Materialstamms, kosten- und nutzenoptimiert

#### PROJEKTZIELE

- Konzept zur Anreicherung der Materialstammdaten
- Proof of Concept mit praxisnahem Pilotprojekt

#### LÖSUNGEN UND SERVICES

- SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM)

#### HIGHLIGHTS DES PROJEKTS

- Komplexes Datenmodell
- Analyse und voll funktionsfähige Demoversion über 20 Beratungstage

#### ENTSCHEIDUNG FÜR IBSOLUTION

- Special Expertise Partner von SAP für SAP NetWeaver MDM
- Erfahrung aus über 20 Pilotprojekten mit SAP NetWeaver MDM

#### HAUPTNUTZEN FÜR DEN KUNDEN

- Leistungsfähiges Konzept zur Erweiterung der Materialstammdaten
- Lauffähiges Demonstrationsprojekt zeigt Vorteile der Lösung
- Weniger Aufwand und Zeit zur Spezifizierung der Kundenaufträge
- Zügige unternehmensweite Implementierung

#### VORHANDENE SYSTEMLANDSCHAFT

- SAP R/3 4.6C
- SAP NetWeaver 04

### Beratungserfolg für IBSolution – International führender Anbieter von Messgeräten übernimmt Konzept zur Erweiterung von Produktstammdaten

Sensoren und Messgeräte sind aus der industriellen Produktion nicht mehr wegzudenken. Sie erfassen Füllstände, Durchflussmengen, Drücke oder Temperaturen und leiten die Informationen an Steuerungsanlagen weiter. In diesem Kernbereich der Verfahrenstechnik ist Endress+Hauser seit 1953 tätig. Die Unternehmensgruppe mit ihrer Holding im schweizerischen Reinach ist heute international führend. Sie liefert in alle Welt Messgeräte, Automatisierungslösungen und Dienstleistungen.

#### Mehr Kundenservice durch bessere Stammdaten

Um Kunden in so unterschiedlichen Branchen – sei es Chemie, Lebensmittel, Energieversorgung oder Schiffbau – schnell und flexibel beliefern zu können, kommt es auf Genauigkeit und Transparenz in der Kommunikation von Stammdaten an. Da sind Materialstammdaten ein besonders unternehmenswichtiger Rohstoff. Die Daten haben das breite Produktsortiment und dessen vielfältige Verwendungsmöglichkeiten zu repräsentieren. Deshalb wollte Endress+Hauser die bestehenden Produktdaten für seine Messgeräte um zusätzliche Informationen über deren technischen Eigenschaften erweitern. Das Ziel war, Kundenanfragen zu spezifischen Produkteigenschaften mit weniger Aufwand und in bester Qualität kurzfristig zu beantworten.

Die Aufgabe übernahm Endress+Hauser InfoServe. Der IT-Dienstleister der Unternehmensgruppe wählte IBSolution aus, um das passende Konzept zu entwickeln. Für die Auftragsvergabe an das Heilbronner Beratungshaus sprach die Erfahrung aus fast 20 Projekten zum SAP-gestützten Stammdatenmanagement. IBSolution ist einer von sechs Special Expertise Partnern von SAP mit besonderem Know-how zu SAP NetWeaver® Master Data Management (SAP NetWeaver MDM). Auch die MDM-Schulungen bei SAP in Walldorf werden von Referenten des Beratungshauses durchgeführt.

*„IBSolution lieferte uns das richtige Konzept für die richtige Lösung. So können wir zügig unser Stammdatenmanagement auf die Markterfordernisse hin erweitern.“*

*Dr. Ulrich Kaiser, Director Technology, Endress+Hauser Consult*

### **Probefahrt mit Prototyp**

IBSolution ließ sich nicht lange Zeit mit Analysen und Workshops. Bereits nach 20 Beratungstagen lag das Lösungsmodell nicht nur in der Theorie vor, sondern funktionierte beispielhaft auch in der Praxis. Loren Heilig, Geschäftsführer von IBSolution, betont: „Wir halten unsere Auftraggeber nicht mit langwierigen Erhebungen auf. Stattdessen sind wir in der Lage, in kürzester Zeit einen Prototypen zu bauen.“

So erhielt Endress+Hauser eine Machbarkeitsstudie (Proof of Concept), die detailliert den Projektaufwand beschreibt, wie sich das Stammdatenmanagement des Unternehmens nachhaltig erweitern lässt. Zugleich konnte der Beratungspartner eine voll funktionsfähige Pilotanwendung präsentieren, die beispielhaft Produktdaten aus dem realen Betrieb verarbeitet. Die praxisnahe Demonstrationsanwendung erlaubt den Auftraggebern, das Lösungsmodell selbst auszuprobieren. „Wir lassen den Kunden sozusagen selbst an das Lenkrad, um eine Probefahrt zu machen“, so Heilig.

### **Stammdaten möglichst einfach erweitern**

In dem von IBSolution vorgelegten Proof of Concept kommen die Stärken des SAP-Stammdatenmanagements voll zum Tragen. IBSolution wählte ein intelligentes Modellierungsverfahren, um möglichst einfach Produktstammdaten anreichern und die Ergänzungen auch weiterhin pflegen zu können. Dazu gestalteten die Berater mit dem Data Manager von SAP NetWeaver MDM eine Pflegeoberfläche.

Die Lösung überzeugte Endress+Hauser. Sie wird – mit Unterstützung von IBSolution – verfeinert und in einzelnen Vertriebsgesellschaften eingeführt. Hier coacht die IBSolution mit erfahrenen MDM-Beratern.

### **Produktdaten unternehmensweit konsolidieren**

Danach verfügt das Unternehmen über eine zentrale MDM-Anwendung, mit der weltweit einheitlich die Erweiterungen der Produktdaten gepflegt werden. Bisher wurden die von Kunden gewünschten technischen Produktdaten von Vertriebsmitarbeitern manuell aus technischen Dokumentationen ermittelt und jeweils kundenindividuell aufbereitet. Das nun gefundene Verfahren bietet der gesamten Endress+Hauser Gruppe klare Vorteile. Sie macht die technischen Produktinformationen transparenter und beschleunigt den Prozess, passgenaue kunden- und anwendungsspezifische Produkte zusammenzustellen.

Ein kleines zentrales Team verantwortet die Pflegearbeiten und die Freigabe. Allen Mitarbeitern stehen die gleichen verlässlichen Produktinformationen zur Verfügung. Das stärkt insbesondere die Produktivität neuer Mitarbeiter oder neu hinzukommender Vertriebsgesellschaften.