

ADARVO-KUNDEN IM RAMPENLICHT

PMA AG in Uster

«Kabelschutzsysteme auf Weltniveau!»

Starten Oliver Erismann und Jonny Billeter Adarvo ThemeWare, um den unternehmensspezifischen Einsatzzweck der Softwarelösung zu verdeutlichen, dann fällt der Blick zuerst auf die ThemeMap. Übersichtlich strukturiert umfasst diese eine schier unendlich lange Projektliste, gespickt mit bekannten Städte- und Ländernamen aus allen fünf Kontinenten. Shanghai, New York, Teheran, Barcelona, Tokio, Mexiko City u.a.: schnell wird klar, dass die PMA heute auf dem Weltmarkt zuhause ist. Um die internationalen Verkaufs- und Projektinformationen transparenter aufbereiten und nutzen zu können, setzt das Unternehmen auf Adarvo. Ein Interview mit den beiden Adarvo-Verantwortlichen.

Herr Billeter, ist Kabelschutz heute nicht ein günstiges Massenprodukt von der Stange?

Jonny Billeter: Die Kabelschutzsysteme, die wir produzieren, haben eigentlich nichts zu tun mit den Schutzrohren, die Sie zum Beispiel in einem Heimwerkermarkt finden. Wir müssen da unterscheiden. Die PMA produziert Polyamid-Kabelschutzsysteme von höchster Qualität. Das heisst, unsere Produkte finden dort ihre Verwendung und Kunden, wo spezielle Anforderungen bezüglich Personen- und Brandschutz sowie hohe Ansprüche an die Qualität gestellt werden, wie zum Beispiel im Bahn-, Schiffs- oder Maschinenbau.

Um welche Anforderungen geht es da genau?

Zum Beispiel um die Beständigkeit gegenüber Temperaturen, Witterung, UV-Strahlen und chemischen Einflüssen, oder wenn bei permanenter Bewegung des Kabels eine hohe Ausreiss- oder Bruchsicherheit erforderlich ist. Sie müssen sich vorstellen, Kabelsysteme werden in der Regel während der Bauphase in einem Schiff, einer Maschine oder Bahn verlegt. Wenn es dann Probleme gibt, ist das in der Regel immer mit hohen Ausfall- und Reparaturkosten verbunden. Aus verständlichen Gründen werden daher in diesen Bereichen Hightech-Produkte eingesetzt, die international definierten Standards gerecht werden.

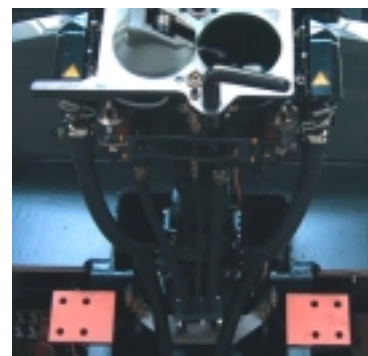


Jonny Billeter, Manager Customer Services, und Oliver Erismann, Project Management Services, haben Adarvo evaluiert und im Unternehmen eingeführt.

D.h. Forschung und Entwicklung spielen in diesem Markt eine grosse Rolle?

Eine entscheidende. Seit jeher geniesst der Bereich Forschung & Entwicklung bei der PMA höchste Priorität. Denn es geht ja darum, Hightech-Kabelsysteme für heute, vor allem aber für morgen zu entwickeln. Dazu haben wir hier eige-

«Bisher sind wir mit Adarvo sehr zufrieden – mit dem Produkt wie auch mit dem Adarvo-Team. Vor allem der Support überzeugt uns immer wieder.»



Seit 1975 entwickelt, produziert und vertreibt die PMA AG in Uster Polyamid-Kabelschutzsysteme von höchster Qualität. Das aktuelle Produktsortiment umfasst über 6'000 Artikel.

ne Testlabors, entwickeln jährlich 300 kundenspezifische Produkte und verfügen über 130 Kunststoff-Rezepturen für alle Anforderungen. Viele der heute international gültigen Normen wurden zudem von uns mit geprägt.

Was spricht denn überhaupt für ein Kabelschutz aus Kunststoff?

Vor allem die Flexibilität und die Kosten. Wir haben es ja meistens mit einem Verdrän-

gen von stählernen Systemen zu tun. Ein Kunststoffsystem hingegen ist wesentlich schneller und leichter montiert. Zudem bietet sich Kunststoff für wesentlich flexiblere Einsatzzwecke an durch die verschiedenen Materialeigenschaften. So ist zum Beispiel in der chemischen Industrie noch Stahlschutz vorherrschend, doch mittlerweile haben wir ein Polyamid-Kabelschutzsystem, das PMA Ex-System, entwickelt, welches auch den Anforderungen der Chemiebranche problemlos gerecht wird.



Auch in dem neuen Passagierschiff und Ozeanriesen «Queen Mary 2» stecken viele Kilometer Kabelschutz der PMA.

Warum haben Sie ein Softwareprodukt wie Adarvo gesucht?

Oliver Erismann: Wir haben gezielt ein Projektmanagement- und Sales-Tool für unser Headquartiers gesucht, da wir neben dem Tagesgeschäft mittels einer professionellen Softwarelösung vermehrt in das internationale Projektbusiness investieren wollten.

Welche Anforderungen sollte das Tool erfüllen?

Die internationale Verfügbarkeit von verkaufs- bzw. projektrelevanten Daten von allen Filialen und Partnern für das Headquartiers sicherstellen. Um eine möglichst optimale Verkaufs-, Umsatz- und auch Produktionsplanung erstellen zu können, müssen wir genau wissen, welche Produkte in welchen Mengen in welcher Zeitspanne benötigt werden. Dazu brauchen wir genaue und strukturierte Informationen über alle laufenden und offenen Projekte. Hinzu kommen die Aspekte Projektcontrolling und die Möglichkeit zur laufenden Projektüberwachung.

Ein komplexes Vorhaben!

Das ist es. Und doch ist es dringend notwendig. Schauen Sie, wenn heute für New York neue U-Bahnzüge gebaut werden, offerieren Unternehmen weltweit, evtl. auch verschiedene Partner von uns aus verschiedenen Ländern. Da ist es wichtig, dass alle sich bewerbenden Firmen den PMA-Projektteil einheitlich offerieren.

Welche Rolle spielen dabei die Adarvo-Funktionen rund um die Datenmobilität?

Jonny Billeter: Wir sind weltweit in über 35 Län-

dern mit Filialen und Partnern präsent, da spielt gerade die zeit- und ortsunabhängige Verfügbarkeit der Daten eine sehr wichtige Rolle. Adarvo bietet hierfür ja eine ganze Reihe moderner Funktionen und vielfältiger Möglichkeiten.

Welche Funktionen sind für Sie in Adarvo noch von zentraler Bedeutung?

Jonny Billeter: Vor allem die Schlagwörter. Mit den Schlagwörtern und den möglichen Verknüpfungen rufen wir gezielt unsere gesamten Informationen aus den einzelnen Project Data Sheets ab. Die Schlagwörter bilden quasi die Grundlage für unser Projektreporting.

Oliver Erismann: Auch die integrierten MindMap-Funktionen sind für uns sehr wichtig, da unsere Projekte sehr komplex sind und das Mindmapping sich anbietet, um projektspezifischen Zusammenhänge vereinfacht darzustellen.

«Mit Adarvo stellen wir die internationale Verfügbarkeit der verkaufs- bzw. projektrelevanten Daten von allen Filialen und Partnern für das Headquartiers sicher.»

Seit wann haben Sie Adarvo im Einsatz?

Wir arbeiten seit 3 Monaten intensiv mit dem Programm.

Sind Sie Ihrer Wahl zufrieden?

Bisher sind wir sehr zufrieden – mit dem Produkt, aber auch mit dem Adarvo-Team. Vor allem der Support überzeugt uns immer wieder. Da gibt es nicht ein 'Das geht nicht'. Es wird versucht, alles möglich zu machen, und diese Einstellung findet man nicht sehr oft.

Gibt es Verbesserungsvorschläge, die Sie gerne anregen möchten?

Oliver Erismann: Dass unsere Reports auch über das Adarvo Web-Publishing abrufbar sind, d.h. nicht nur über den PMA Adarvo-Server. Das könnte in Zukunft noch wichtig werden in Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Welche weiteren Ziele verfolgen Sie mit Adarvo?

Dass zunächst unsere Filialen und dann auch unsere Partnerfirmen mit Adarvo arbeiten und für sich bzw. ihre lokalen Märkte nutzen. Doch das alles braucht noch etwas Zeit. Wir werden allerdings Adarvo und das gesamte Sales-Projekt bereits am kommenden Meeting präsentieren. Man darf auch nicht vergessen, dass wir es weltweit mit völlig unterschiedlichen Kulturen und Mentalitäten zu tun haben. Das macht das Ganze nicht einfacher.

Herr Billeter, Herr Erismann, herzlichen Dank für das Gespräch.