

# Es werde Licht

Instrument Systems führt Infor COM, d.3ecm und CAS genesisWorld zusammen

Wo andere aufgeben, gehen sie einen Schritt weiter: Dafür ist Instrument Systems im Bereich der Lichtmesstechnik weltweit bekannt. Jetzt haben die Münchner ihre Leidenschaft für Präzision und Effizienz auf ein umfassendes IT-Projekt übertragen. Dank der Integration von ERP, DMS und CRM steht den Mitarbeitern ein neues Spektrum an Informationen zur Verfügung.

Mit dem Siegeszug der LED- und Displaytechnik ist die Nachfrage nach hochwertiger Licht-Messtechnik aus dem Hause Instrument Systems größer denn je: Als Teil der Konica Minolta Gruppe ist das Unternehmen mit seinen 230 Mitarbeitern längst zum technologischen Weltmarktführer avanciert. Zum Erfolgsrezept gehören angefertigte Messgeräte „Made in Germany“ genauso wie die Fokussierung auf die Anforderungen der Kunden.

„Von der Kundenakquise bis hin zur Auslieferung haben wir nach einem Weg gesucht, unseren Mitarbeitern genau die Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie bei ihren täglichen Aufgaben benötigen“, erklärt IT-Leiter Roland Jenuwein von Instrument Systems. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde das CRM-System auf Basis von Lotus Notes abgelöst und die vorhandenen Daten in die neue CRM-Lösung CAS genesisWorld migriert.

Als erfahrener Projektpartner stand die aptus IT GmbH aus Backnang bei der Implementierung Schritt für Schritt zur Seite. Der Clou: Die bidirektionalen Schnittstellen verbinden CRM mit d.3ecm und ERP von Infor COM. „So stehen Informationen zentral zur Verfügung, die doppelte oder gar dreifache Datenpflege entfällt“, erklärt René Jensen von aptus IT.

Die Vorteile der Vernetzung liegen auf der Hand: Egal, ob im Vertrieb, in der Auftragsabwicklung oder Geschäftsführung – alle Beteiligten können ihr gewohntes „Heimat-Tool“ nutzen



**Instrument Systems**  
KONICA MINOLTA Group

**Roland Jenuwein**  
Head of IT, Instrument Systems  
jenuwein@instrumentsystems.com

**Projektpartner:** aptus IT GmbH  
Markus Bauer  
markus.bauer@aptus.de

und haben trotzdem alle Informationen aus den anderen Systemwelten transparent im Blick.

Einfache, teils automatisierte Vorgänge heben sowohl die abteilungsübergreifende Teamarbeit, als auch die Kundenbeziehungen auf ein neues Level: Das fängt bei den Interessen an, die über eigene Verkaufschancen in CAS genesisWorld optimal betreut werden und endet bei der Umsatzstatistik der verkauften und gelieferten Produkte. Dank ERP-Integration Infor2gW von aptus stehen während der Angebotsphase Details zu Preisen und Rabatte auf Knopfdruck zur Verfügung. Sobald der Kunde bestellt und der Auftrag im ERP-System angelegt wird, wird dieser im CRM-System gespiegelt und laufend synchronisiert. Sämtliche Auftragsinformationen und Auftragsdokumente stehen dann in der Kundenauftragsakte zur Verfügung.

Über die Notebook Replikation von CAS genesisWorld nehmen die Mitarbeiter im Außendienst sogar die benötigten Daten und Dokumente aus d.3ecm mit zum Beratungsgespräch und können diese über das CRM unterwegs bearbeiten.

Auch die Geschäftsführung freut sich über die neue Transparenz: Die neue Wissens-Infrastruktur projiziert ein noch nie da gewesenes Reporting über das CRM mit einer Auswertungstiefe bis ins kleinste Detail. Die Verknüpfung von Umsatz- und Auftragseingangsdaten, verkauften Mengen, Kundenadressen, Kundenaufträgen und den originären Verkaufschancen erlaubt nun einen integrierten Überblick.

„Das Zusammenspiel aus CRM, ERP und DMS sorgt für einen kundenzentrierten Rundumblick und beschleunigt maßgeblich unsere internen Prozesse – davon profitieren unsere Kunden in gleichem Maße wie unsere Mitarbeiter“, ist IT-Leiter Roland Jenuwein nach den bisherigen Erfahrungen überzeugt und freut sich auf weitere Integrationen, etwa dem Bereich Service mit CAS genesisWorld.