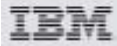


Von der Idee über das Konzept zum Produkt



Der Kunde: Marengo swisshelicopter AG

Die Marengo AG wurde 1997 gegründet und beschäftigt sich seit dieser Zeit mit innovativen Engineering Dienstleistungen im Flugzeug-, Fahrzeug- und Maschinenbau. 2007 wurden die Arbeiten am SKYe Helikopter in die Marengo swisshelicopter AG eingebracht. Bei der Entwicklung der SKYe Helicopter arbeitet die Marengo swisshelicopter gezielt und nachhaltig an perfekten Lösungen. Die Philosophie und die Stärke des Unternehmens bestehen darin, durch Detailoptimierung sehr gute Gesamtleistungen zu erreichen.



Für alle Projekte gilt: Nur die Summe optimaler Teilgebiete führt zu einem erfolgreichen Ganzen. So gingen wir auch erfolgreich mit den Leistungsträgern IBM, ITpoint Systems AG und dem SAP-PLM Partner pronovia das IT-Projekt an. Das gute Zusammenspiel über Beratung seitens IBM dem Software-Einsatz SAP und dem Infrastruktur-Partner ITpoint erlaubte uns in nur 10 Monaten von den gewünschten IT-Dienstleistungen zu profitieren.“

Martin Stucki, CEO

Highlight

- **Geringer Kapitalbedarf und Kapitalbindung:** Die Spezialisten von ITpoint Systems AG offerierten dem Kunden ein kostengünstiges Outtasking Modell zu fixen Preisen. Marengo konnte sich so auf die Vision, den revolutionären Helikopter zu bauen voll konzentrieren.
- **Professionelles Zusammenspiel der Leistungsträger:** Mit dem Consulting seitens IBM wurden die idealen Voraussetzungen für ein erfolgreiches IT-Projekt gelegt und die weiteren Partner mit klaren Schnittstellen sinnvoll eingesetzt. Diese Vorgehensweise entspricht der Vision von Marengo: **Nur die Summe optimaler Teilgebiete führt zu einem erfolgreichen Ganzen**
- **Hohe Technologie-Anforderung:** Um einen neuen Typ Helikopter zu definieren, genügt es nicht einfach einen neuen Motor mit bestehender Helikoptertechnologie zu kombinieren. Vielmehr müssen die neuesten und besterprobten Technologien und Erkenntnisse, auch Detaillösungen, einfließen – auch in der IT.

Die Herausforderung

Die Marenco swisshelicopter AG definiert den Begriff des Mehrzweckhelikopters neu und zukunftsorientiert. Mit der SKYe Produktlinie werden vor allem im Segment des Geschäfts- und Privatreiseverkehrs neue Maßstäbe gesetzt. Durch die Verwendung neuester Technologien bietet die Marenco jedoch auch in den bewährten Einsatzgebieten deutliche Vorteile.

Time is Money – Die Kosten

Das Reisen mit dem Helikopter liegt im Trend und nimmt, wegen der ständig steigenden Unwägbarkeiten im "normalen Reiseverkehr", immer mehr zu. Wegen der hohen Kosten ist es allerdings nur einer relativ kleinen Gruppe von Personen zugänglich. Hier setzen die MSH SKYe Helikopter neue Massstäbe.

Marenco setzt für die Entwicklung des Helikopters der neuen Generation auf das CMII. Dieses Konfigurationsmanagement der zweiten Generation strukturiert und verknüpft Informationen. Im Änderungsmanagement (Change Management) werden Prozesse formal und bürokratisch abgebildet. CMII stellt sicher, dass alle Aktivitäten von gültigen Anforderungen geführt werden (Requirement Management), d. h. dass man stets weiss, was zu tun ist und warum.

CMII hilft dabei, effiziente Prozesse zu etablieren und zu verbessern sowie kosten- und ressourcenintensive Nacharbeiten zu vermeiden. Dabei definiert CMII die Schnittstellen zu den Nachbardisziplinen wie Anforderungsmanagement, Projektmanagement, Qualitätssicherung und Softwareengineering.

Die Lösung

Der Kunde wählte die von IBM und ITpoint vorgeschlagene virtualisierte SAP Architektur im Outtasking bei ITpoint Systems AG.

Die Vorteile von Marenco swisshelicopter AG

- Geringe Ressourcenbindung für die IT Dienstleistungen.
- Technologie Lösung mit Investitions-Schutz.
- Fixe kalkulierbare Kosten dank Outtaskings-Betrieb mit ITpoint Systems AG.

Kontakt:

IBM Switzerland
Heinz Vollenweider
Vulkanstrasse 106
P.O. Box
8010 Zurich

ITpoint Systems AG
Remo Fleischli
Riedstrasse 1
6343 Rotkreuz
info@itpoint.ch



© Copyright IBM Corporation 2008 Alle Rechte vorbehalten

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfrage der Leistungen bestimmen sich ausschliesslich nach den jeweiligen Verträgen.

Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschliesslich der allgemeinen Information.

Die Implementierung von SAP ECC bei MSH erfolgt in 3 Implementierungs-Etappen, die sich am MSH – Entwicklungs-Projekt „SKYe“ orientieren. Der Fortschritt dieser Entwicklung der SKYe – Hubschrauber-Familie von MSH beeinflusst die zeitliche Planung der SAP ECC – Implementierungs-Etappen bei MSH.

Insgesamt werden alle Bereiche von SAP ECC eingeführt. Ein wesentliches Element der ersten Implementierungs-Etappe ist nebst der Einführung von SAP Finance die Implementierung von SAP PLM mit der Integration aller relevanten Entwicklungswerkzeuge von MSH, angefangen vom CAD-System über die Office-Applikationen bis hin zum Plotmanagement-System für die prozessorientierte Ausgabe von Dokumenten.

Daten- und Prozess-Durchgängigkeit ist die zentrale Anforderung an die gesamte System-Landschaft und Basis für eine erfolgreiche Luftfahrt-Zertifizierung der SKYe – Hubschrauber-Familie von MSH.

Dementsprechend wird die Konzeption der gesamten Datenmodell- und Prozess-Landschaft für das SAP ECC – Gesamt-System auf die international und in vielen Branchen bekannten Grundsätze von „Configuration Management II“ aufgebaut.

Dies bietet nicht nur MSH eine saubere Implementierungs-Grundlage mit einem wertschöpfenden betriebswirtschaftlichen Hintergrund. Auch den Kunden und Lieferanten von MSH wird damit eine grosse Daten- und Prozess-Sicherheit garantiert. Für MSH ist dies ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor.

SAP PLM von SAP ECC ist für MSH kein Selbstzweck. Die Basis auf CMII hilft uns bei der Transformation von Produkt-Ideen über Innovationen hin zu wirtschaftlich erfolgreichen Produkten und damit zum Markterfolg.