

Win-Win-Situation

Mit iqs und Q-DAS haben zwei Softwarehersteller für rechnergestützte Qualitätssicherung im vergangenen Jahr eine enge und weitreichende Kooperation beschlossen. Die beiden Unternehmen wollen die jeweiligen Stärken des Partners nutzen, um der Industrie Systemlösungen für das Qualitätsmanagement anbieten zu können – wie die beiden Geschäftsführer Siegfried Schmalz (iqs) und Edgar Dietrich (Q-DAS) erklären.

► *iqs und Q-DAS, das sind zwei Unternehmen mit zwei führungsstarken Geschäftsführern. Wer hat in Zukunft das letzte Wort?*

Schmalz: Ein letztes Wort ist ja nur nötig, wenn man sich nicht einig ist, und bis jetzt waren Herr Dietrich und ich uns in allen Punkten einig. Und ich glaube nicht, dass sich das noch ändert.

Dietrich: Und wenn es tatsächlich einmal nötig sein sollte, dann hat das letzte Wort stets die sinnvolle Lösung. Herr Schmalz und ich verstehen uns sowohl auf der menschlichen als auch auf der fachlichen Ebene sehr gut.

► *Herr Dietrich, worin sehen Sie den größten Benefit für Ihre Kunden?*

Dietrich: Viele Großkonzerne vereinheitlichen zunehmend ihre Prozesse. Einerseits, um Kosten zu sparen, andererseits, um effizienter zu arbeiten. Das Spannung iqs/Q-DAS kann im Bereich Qualitätsmanagement sowohl auf der organisatorischen als auch auf der operativen Ebene eine ganzheitliche Lösung anbieten.

► *Von wem ging die Initiative für die Kooperation aus?*

Dietrich: Die kam von mir. Wir sind mit Q-DAS global sehr gut aufgestellt und sind im Bereich Statistik und Prozesssteuerung weltweit führend – aber wir werden von unseren Kunden immer häufiger gefragt, ob wir nicht auch ganzheitliche Lösungen im Bereich Qualitätsmanagement anbieten können. Daher wollten wir einen kompetenten Partner mit ins Boot holen, um unser Angebot zu komplettieren.

► *Und da fiel Ihnen iqs als Partner ein?*

Dietrich: Richtig. Ich kenne Herrn Schmalz aus vielen gemeinsamen Projekten und ich weiß seine strukturierte, zielorientierte Denkweise sehr zu schätzen.

► *Aber iqs und Q-DAS sind ja eigentlich konkurrierende Unternehmen?*

Schmalz: Sicher gibt es Überschneidungen in unserem Produktspektrum, aber unsere Kernkompetenzen sind grundverschieden. Bei jeder Überschneidung gibt es einen Sieger, der in diesem Punkt die bessere Lösung hat. Während Q-DAS in Sachen Prüfdatenerfassung und Statistik und dadurch im Bereich der fertigungsbegleitenden Prüfung unschlagbar gut ist, haben wir bei iqs unsere Stärken auf der Planungs- und organisatorischen Ebene, also im Vorfeld. Dadurch ergibt sich eine klassische Win-Win-Situation.

► *Ein Beispiel?*

Schmalz: Nehmen Sie etwa unser Modul iqs SPC. Das arbeitet einwandfrei und liefert sehr gute Ergebnisse. Aber wir konnten bislang mit der statistischen Auswertung der Messdaten nicht so weit in die Tiefe gehen. Das wird sich nun ändern. Das eröffnet auch neue Möglichkeiten der Fehlerprävention.

► *Wie wird sich die Zusammenarbeit manifestieren?*

Dietrich: Beide Firmen verfügen über langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von Systemlösungen für das Qualitätsmanagement. Unser Ziel ist es, sowohl durch einen aktiven Know-



Dietrich will das Angebot von Q-DAS komplettieren. Foto: Q-DAS



Schmalz: Es gibt Überschneidungen, aber Kernkompetenzen sind verschieden. Foto: iqs

how-Austausch als auch durch ein Verschmelzen der Produkte beider Firmen eine neue, konzentrierte Lösung für die Industrie anzubieten.

► *Gibt es erste Reaktionen vom Markt?*

Dietrich: Ja, und die waren bislang nur positiv. Einer der großen Automobilzulieferer im Westen des Landes beispielsweise hat uns mit der Systemlösung seines Qualitätsmanagements für die Werke vor Ort und in den USA nur aufgrund unserer neuen Kooperation beauftragt. Wir verfügen jetzt nicht nur über die nötigen globalen Strukturen, sondern können auch sämtliche Module der Qualitätssicherung auf höchstem Niveau anbieten.

► *Was sind die gemeinsamen Ziele mit Q-DAS?*

Schmalz: Wir möchten mittelfristig mit Q-DAS auch gemeinsame neue Module entwickeln, in die das Potenzial beider Firmen einfließt. Unsere Software wird sowohl kleinere Unternehmen ansprechen als auch Lösungen für den Mittelstand und Großkonzerne bieten. Ein anderes Thema sind die webbasierten Anwendungen: Mit Tablets und Smartphones stehen wir ja erst am Anfang einer sicherlich noch lange andauernden Entwicklung.