



Neue Softwarelösung bei BE Bauelemente

Bis vor kurzem war BE die Fertigelementproduktion der Schüco International KG, mit den Produktionsstandorten Leopoldshöhe und Großkugel. Der Bereich BE Bauelemente hat eine Fertigungskapazität von über 2.000 Einheiten täglich. Seit Juli 2006 gehört die BE Bauelemente GmbH zur Schweiker-Gruppe in Besigheim. Im Vordergrund der Unternehmensphilosophie steht konsequente Kundenorientierung. Um den Vertriebspartnern die bestmögliche Leistung bieten zu können, wurde 2003 gemeinsam mit dem Softwarehaus Cantor eine Reorganisation des Unternehmens durchgeführt und mit der Inbetriebnahme eines neuen Softwaresystems zum 1. Januar 2004 abgeschlossen. Nun, drei Jahre nach der Einführung kann ein Resümee gezogen werden: Welchen Nutzen hat dieses erfolgreiche IT-Projekt für die BE-Kunden und für das Unternehmen gebracht?

Kurze Lieferzeiten, pünktliche Anlieferung an der richtigen Stelle, Vollständigkeit inkl. Beipack und hohe Qualität: all das definiert man im Hause BE Bauelemente als Liefertreue. Gemessen wird

IT- Projekt erfolgreich umgesetzt

»full and in time«, d. h.: Sollte auch nur ein kleines Teil des Beipacks fehlen, oder die Anlieferung nicht zum vereinbarten

Zeitpunkt erfolgen, zählt ein Auftrag nicht mehr als vollständig zum vereinbarten Zeitpunkt geliefert.



Die Zeit von Bestelleingang zu Auftragsbestätigung wurde bei BE dramatisch verkürzt. Vor vier Jahren dauerte es oft noch mehrere Tage, bis ein Kunde seine Auftragsbestätigung erhielt. Heute prüft das EDV-System automatisch die Fertigungskapazitäten im Detail, aber auch lückenlos die Materialbestände und die Beschaffungszeiten von auftragsbezogenen Zukaufteilen – und zwar für alle Elemente vom einfachen Rechteck bis zum komplexen mehrteiligen Formelement. Der genannte Termin ist eine

Klaus Jürgen Beckmann, IT-Leiter bei BE Bauelemente, Vordenker, Organisator und Leiter des Reorganisationsprojektes: »Wir sind zur Zeit das Fensterwerk mit der vermutlich durchgängigsten und komplettesten IT-Gesamtlösung im Fensterbau. Davon profitieren in erster Linie unsere Kunden.«

Neue Softwarelösung bei BE Bauelemente

zuverlässige Aussage an den Kunden geworden. Heute erhält ein Kunde seine AB nach Bestelleingang in einer wesentlich kürzeren Zeit. Wenn die Bestellung »Online« aus dem Händlerprogramm übertragen wird, was schon in fast 50 % der Bestellungen der Fall ist, liegt die AB mit bestätigtem, verbindlichem Termin im Durchschnitt nach zwei Stunden im Mail- oder Faxsystem beim Kunden.

BE-Partnersoftware

BE Bauelemente stellt seinen Kunden das Cantor-Händlerprogramm als komplette Softwarelösung zur Verfügung. In diesem Programm kann der Kunde seine Angebote rechnen, seine gesamte kaufmännische Abwicklung durchführen, sowie seine händlerspezifischen Leistungen und Produkte (Montageleistungen etc.), also sein Geschäft vom Angebot bis zur Rechnung abbilden. Er kann direkt bei BE Bauelemente bestellen. Das Programm erstellt eine E-Mail mit einem Dateianhang und sendet diese an eine zentrale E-Mail-Adresse von BE-Bauelemente. Dort wird der Anhang durch die Cantor-ERP-Software vollautomatisch in einen Kundenauftrag umgewandelt und dem zuständigen Sachbearbeiter direkt angezeigt. Nach einer kurzen Prüfung auf die Notwendigkeit von Nacharbeiten – das ist z. B. der Fall, wenn der Kunde einen Hinweistext ergänzt hat – wird der Auftrag über einen Workflow in eine technische Analyse gebucht. Hier wird der Auftragsinhalt gegen Produktionskapazität, vorhandenes Lagermaterial und Teile, die noch zugekauft werden müssen, geprüft. Wenn diese Prüfung ein Problem in der Bestellung erkennt, wird der Vorgang automatisch vom System per Workflow an einen speziellen Sachbearbeiter zur Nacharbeit gegeben.



Mit der Einführung Cantor CIM wurden auch die handwerklichen Arbeitsplätze im Haustür- und Sonderbau in die ganzheitliche Prozesssteuerung einbezogen

Eine Überlegung, die bei der Entscheidung des Teams um Klaus-Jürgen Beckmann für Cantor eine Rolle spielte, hat sich als überaus wichtig erwiesen: Die Partnersoftware ist direkt »eins zu eins« an das Cantor-ERP-System angebunden – sie entspricht weitgehend dem administrativen Teil der Software im Werk. Die Cantor-Händlersoftware »kennt« dank der hohen Integration in das PPS-System und regelmäßiger Aktualisierung die Stammdaten des Bestellkataloges und ermöglicht es dem Partner von BE Bauelemente, vor Ort ein komplettes, professionell gestaltetes Angebot zu

erstellen, bei dem er nicht nur eine Preisangabe machen kann, sondern dank der gleichen technischen Prüfungen wie im Werk auch die Baubarkeit eines Elementes feststellen kann. Ein zusätzlicher Bonus: Der Auftragsbearbeiter bei BE Bauelemente kann helfen, falls es beim Handelspartner einmal Probleme geben sollte, da er ja mit der gleichen Software arbeitet.

Einer der nächsten Schritte wird es übrigens sein, den vollautomatischen online-Stammdaten-update über das Internet zu realisieren.

Durchgängige Transparenz

»Nur Dinge, die man kennt«, erklärt IT-Leiter Beckmann, »kann man planen, managen und steuern. Bei schlecht durchschaubaren Prozessen kann man nur reagieren, nicht agieren. Daher war Transparenz aller Prozesse das oberste Ziel unseres Reorganisationsprojektes«. Transparenz: Jeder kann jederzeit alle Informationen, Termine und Stati zu einem Auftrag einsehen. Er kann eingreifen, steuern, Auskunft geben. Mit dem Cantor-ERP-System ist jede Information und jeder Detailstatus eines erfassten Auftrags in allen Unternehmensbereichen bekannt und sekunden-schnell ausgewertet. Technische Prüfungen werden vorgenommen, Lagerbestände kontrolliert, Bestellungen ausgelöst, Liefertermine innerhalb weniger Minuten ermittelt. Fast 500 Arbeitsplätze wurden mit dieser neuen, hoch integrierten Softwarelösung ausgestattet. Die ganzheitliche Planung erstreckt sich über beide Werke.

Geht man heute durch die Büros von BE Bauelemente, so erlebt man ruhiges und konzentriertes Arbeiten. Die Zahl der



Mit Hilfe eines konsequent ausgebauten Barcodesystems werden alle notwendigen Informationen, etwa über Status, vorzunehmende Bearbeitungen etc., aus der zentralen Datenbank abgerufen und an den Arbeitsplatzmonitoren angezeigt. Etiketten können direkt vor Ort gedruckt werden und müssen nicht aus entlegenen Büros zu den Arbeitsstationen getragen werden.



Die Aufgabe von Cantor CIM ist noch nicht erfüllt, wenn ein Produkt fertig produziert ist: Auch Kommissionierung und Versand werden zentral gesteuert. Das System »kennt« z. B. den Beipack, der mit einem Auftrag verladen werden muss. Der Beipack erhält im Moment der Verpackung eine feste Lagerplatznummer, die von Cantor verwaltet wird. Die anschließende Kommissionierung erfolgt ohne jeden Suchaufwand, weil die Stell- und Lagerplätze – wie bei den Fenstern auch – bekannt sind. Alle Packstücke werden einheitlich auf der Picliste aufgeführt. Durch Scannen beim Beladen des Lkw's erkennt der Verloader, ob er den richtigen Beipack in Händen hält. Vorteil für den Kunden: Es gibt selten Verzögerungen beim Kunden durch unvollständige oder falsche Beipacks.

Anrufe durch Kunden hat sich erheblich reduziert, der einzelne Sachbearbeiter kann seinen Kunden eine erweiterte Beratungsleistung bieten. Auch das resultiert aus der hohen Liefertreue und der Etablierung des Händlerprogramms bei den Kunden. Weil im Zuge des Projektes ein optisches Archiv mit angebunden wurde, gibt es keine Akten mehr, die durch die Büros getragen werden müssen. Nach der Auftrags erfassung liegen alle Aktivitäten im IT-System fest und werden von dort nach Termin gesteuert und überwacht. Die Flexibilität bleibt dennoch erhalten – wenn es einmal notwendig ist, einen Auftrag im Termin zu verschieben, kann dies jederzeit erfolgen. Der Unterschied zu früher: Das System nennt alle Konsequenzen der Verschiebung, so dass der Sachbearbeiter eine optimale Entscheidungsgrundlage hat. Ohnehin gibt das INFO-Center jederzeit Auskunft über den detaillierten Status eines Auftrags, wer ihn bearbeitet hat und was damit noch passieren muss.

Cantor CIM: Steuern und informieren

Auftragsmappen! Spricht Klaus Jürgen Beckmann dieses Wort aus, so schaut er, als habe er gerade in eine Zitrone gebissen. Mitarbeiter, die mit Mappen voller Produktionspapiere, Informationen zu Aufträgen, Etiketten etc. durch Fertigungsbetriebe wandern, sind für das BE-Team schon lange nicht mehr zeitgemäß. So arbeitete BE Bauelemente bereits vor dem Cantor-Projekt in der Serienfertigung mit einem Monitorsystem. Im Zuge der Reorganisation stattete Cantor zusätzlich alle anderen Bereiche und den Versand mit dem modernen Informationssystem aus.

Heute sind bei BE in der Fertigung ca. 240 Monitore installiert, die, in Verbindung mit einem ausgeklügelten Barcode-System, dafür sorgen, dass jeder an seinem Arbeitsplatz zur rechten Zeit genau über die Information verfügt, die er benötigt. Die Information ist zuverlässig und kann nicht verloren gehen; Produktionsmeister können jeden Bildschirmarbeitsplatz exakt so konfigurieren, dass er genau die Informationen zeigt, die der jeweilige Mitarbeiter braucht – nicht nur an den Maschinen, sondern auch an handwerklichen Arbeitsplätzen und im Sonderbau. Die IT wird dafür nur in Ausnahmefällen gebraucht. Cantor CIM bringt die neue Transparenz, zusammen mit den CNC-Informationen für die Bearbeitungsmaschinen in die Produktion.

Disketten wird man ebensowenig finden wie Mappen, Informationen werden sekundenschnell über das Highspeed-LAN verschickt.

Der Einsatz von Barcodes und Monitoren ist aber nicht nur auf die Produktion beschränkt. Zusätzlich wurde eine lückenlose Versandsteuerung geschaffen. Die Stellplätze der Elemente auf den Fertigwarenlagern sind im System gebucht und werden dort verwaltet. Für den Bereich Beipack gibt es eine eigene Verwaltung – alle Gebinde erhalten ein Barcodeetikett und einen zugewiesenen Lagerplatz. Der komplette Versand erfolgt effizient ohne jeglichen Suchaufwand. Dass alles verladen wurde, wird durch eine Barcodelesung sichergestellt – erst wenn alles an Bord ist, kann die Tour am Versandterminal abgemeldet werden.

Vollständigkeit

Wichtig bei der Einführung eines ERP-Systems ist die Durchgängigkeit für alle Anwender am IT-System. Betrachtet man die Gesamtzahl aller Anwender, so wird einem die Dimension bewusst, in der hier eine durchgängige Organisation für alle – intern und extern – Beteiligten geschaffen wurde. Das Händlersystem wird bei ca. 500 Händlerpartnern an insgesamt über 800 Arbeitsplätzen genutzt. Zählt man zu diesen die Monitore in den Werken, der Verwaltung und beim Vertrieb hinzu, so kann man erkennen, das täglich ca. 1.300 Menschen an ihrem Arbeitsplatz mit diesem System arbeiten – alle auf der gleichen Basis und der gleichen Benutzeroberfläche.

Erfolgreiche Teamarbeit

Die Fensterbau-Branchenkenntnis des Softwaredienstleisters und die hohe Kompetenz des BE Bauelemente IT-Teams unter der Leitung von Klaus-Jürgen Beckmann führten zu Synergieeffekten, die unter anderen Voraussetzungen schwer erreichbar gewesen wären. Nach einer Projektierungsphase von rund einem Jahr wurde das gesamte Cantor-System in einem Schritt vollständig in Betrieb genommen. So etwas ist nur möglich, wenn es den Projektverantwortlichen im Vorfeld gelungen ist, in kurzer Zeit ein hervorragendes Projektteam zusammenzuschmieden und auf seine Aufgabe optimal vorzubereiten.

Insbesondere haben alle Fachabteilungen des Bereiches Bauelemente dieses Projekt neben ihrem Tagesgeschäft massiv unterstützt: Die IT-Abteilung steuerte und koordinierte das Projekt, umgesetzt aber wurde es von vielen Mitarbeitern der Fachbereiche. So wurde ein beispielhaftes IT-Projekt professionell organisiert und gemeinsam abgewickelt von zwei Teams. Vier Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit mit respektablen, teilweise besseren Ergebnissen als erwartet, belegen, dass dieser Effekt durchaus nachhaltig ist.



Dr. Ralf Mühlhans, Vertriebsleiter bei der Cantor Software GmbH, war maßgeblich am Zustandekommen und der Umsetzung des Projektes beteiligt