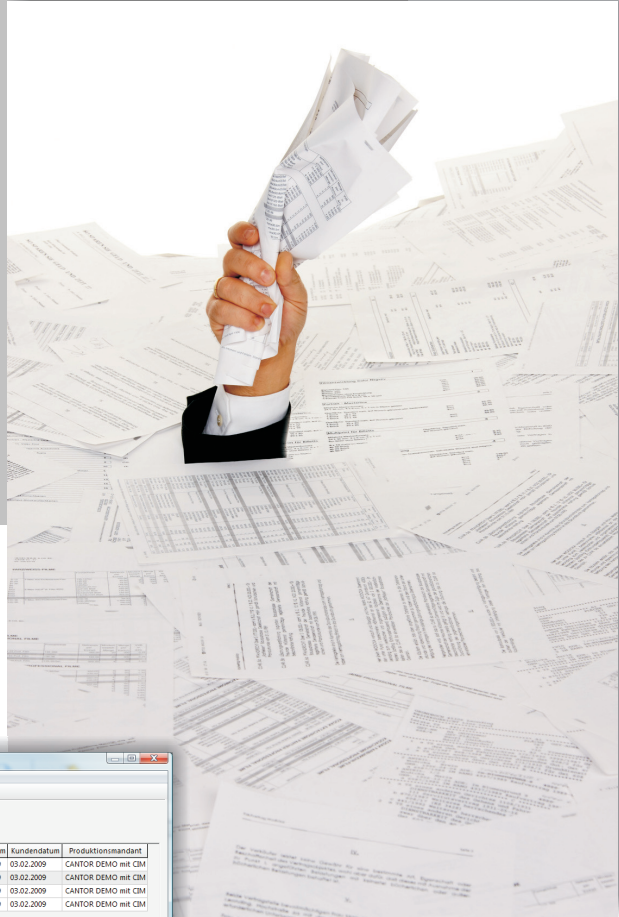




BAU 2009
12.-17. JANUAR 2009
NEUE MESSE MÜNCHEN

Cantor macht papierloses Büro möglich

Auch wenn schon seit vielen Jahren vom papierlosen Büro die Rede ist, so wird auch in der Fensterbranche noch immer eine Menge bedrucktes Papier produziert, um alle Abteilungen mit den notwendigen Informationen zur Auftragsbearbeitung zu versorgen.



Seit vielen Jahren kennen Sie das Thema »papierloses Büro«. Es ist unglaublich viel darüber gesprochen worden, dennoch schaffen es nur wenige Unternehmen der Fenster- und Türenbranche in der Praxis umzusetzen, was in der Theorie doch so einfach klingt. Was sind die Ursachen dafür?

Alle Informationen jederzeit verfügbar

Farbe	Status	Statusbez.	Gruppe	Mehrfach	Stück	KW	Tag	Linie	Los	Jobnr	Produktionsdatum	Lieferdatum	kundendatum	Produktionsmandant
V	verplant		1	9A0.TOPFDAD.V001.0	6	3	FA	9A0	1	59	27.01.2009	02.02.2009	03.02.2009	CANTOR DEMO mit CM
S	Produktion hat begonnen		2	9FE.TOPFDAD.V001.0	48	3	DE	9FE	1	63	30.01.2009	02.02.2009	03.02.2009	CANTOR DEMO mit CM
S	Produktion hat begonnen		3	9FE.TOPFDAD.V002.0	16	3	DO	9FE	1	60	23.01.2009	02.02.2009	03.02.2009	CANTOR DEMO mit CM
P	Gruppen zur Produktion freigeben		4	9DV_0	1	6	MO	9DV	0	0	02.02.2009	02.02.2009	03.02.2009	CANTOR DEMO mit CM

Farbe	Status	Statusbez.	Gruppe	Lfd.Nr	Pos.-Nr	Artikelnr.	Bezeichnung	Stück	Produktionsposition
V	verplant		2	1	2	02	Komplette Position - 2flg. Fenster mit Setzprofilen	6	2
E	Produktion ist beendet		2	1	3	02.01	Komplette Position - Fenster 3flg. mit Setzprofilen, Oberlicht	8	3
E	Produktion ist beendet		3	1	4		Komplette Position - HS-Tür Typ 04	4	4
S	Produktion ist beendet		3	1	5		Komplette Position - 2flg. Fenster mit Stulp	7	5
S	Produktion ist beendet		3	1	6		Komplette Position - 2flg. Fenster	8	6
S	Produktion ist beendet		3	1	7		Komplette Position - 2flg. Fenster mit Setzprofilen	8	7
S	Produktion ist beendet		3	1	8		Komplette Position - 2flg. Fenster	7	8

Cantor bietet ein vollständiges und integriertes ERP-System an, das alle Abteilungen des Unternehmens erfasst. Die lückenlose Transparenz und der Vorteil ohne Schnittstellen auf einer einheitlichen Plattform arbeiten zu können macht es möglich die Prozesse in der Verwaltung in einer sonst nicht möglichen Art und Weise abzubilden.

Alle Unternehmen haben unterschiedliche Arbeitsweisen. Dennoch ist der Ablauf der Auftragsabwicklung meist ähnlich und vergleichbar. Der Auftrag geht meist in Form einer Bestellung per Fax oder als Vordruck von einem Außendienstmitarbeiter ein. Ein Mitarbeiter der Auftragsbearbeitung nimmt sich diesem Papier an und erfasst den Auftrag in einem EDV-System.

Als nächster Schritt entsteht nun meist eine Vorgangsmappe. Eingehftet werden die Bestellung des Kunden, die gedruckte Auftragsbestätigung als Kopie, in der Regel die auftragsbezogenen Zukaufbestellungen (z.B. Glas), oft eine

Materialbedarfsliste (z.B. farbige Profile). Auf der Vorderseite wird die Mappe meist handschriftlich ergänzt um manuell gewonnene Informationen wie Anzahl der Einheiten, Zahl von Sonderelementen, Hinweise auf Besonderheiten und gewünschter Liefertermin. Falls es Nachfragen beim Kunden gibt werden diese in der Mappe ergänzt, oft als Handnotiz, und bei Bedarf wird eine Änderungs-Auftragsbestätigung beigeheftet.

Die Mappe begibt sich nun in der Regel auf eine lange Reise durch das Unternehmen, vorbei an nahezu allen Schreibtischen sämtlicher Abteilungen. Da gibt es den Einkauf, der die bereits ausge-

druckten Bestellungen ausführt oder aus den Materialbedarfslisten solche erstellt.

In der Produktionsplanung werden die Mappen meist zunächst gesichtet und es werden notwendige Informationen für die Fertigungsplanung gewonnen. Die Termine werden endgültig festgelegt und die Mappe kommt in einem Regalsystem sortiert nach Termin zu ruhen.

Im Versand werden die Mappen nochmals gesichtet. Man erkennt z.B. ob lose zu liefernde Teile bestellt worden sind und entscheidet wie man am günstigsten verpacken kann. Lieferscheine werden ergänzt, teilweise mit Unterschrift des Kunden und es geht weiter zur Faktura.

Nach Rechnungsstellung wird die Mappe, teilweise erst nach Zahlungseingang, archiviert. Problematisch wird das ganze wenn es zu Störungen im Ablauf kommt. Der Kunde will etwas ändern, wo ist denn die Akte jetzt gerade? Welche Abteilung arbeitet damit und in welchem Stapel steckt das gute Stück?

Die vermeintliche Lösung

Schaffen wir also ein Archivierungssystem an. Die Bestellung wird gescannt und abgelegt. Alle gedruckten Belege können auch automatisch in das System übergeleitet werden. Alle eingehende Post auch und handschriftliche Notizen kann man auch auf dem Computer in einem Dokument erfassen und zufügen.

Das klingt einfach und geradlinig. Jetzt sind alle Informationen im Archivierungssystem und Papier im Büro ist nicht mehr nötig. Solche Lösungen sind seit vielen Jahren auf dem Markt.

Warum werden diese dann aber in der Branche der Fenster- und Türenhersteller so selten eingesetzt? Es ist die Auftragsmappe die den Prozess bestimmt und dafür sorgt das alle das tun was notwendig ist. Schafft man die Mappe ab indem man alles Papier elektronisch führt, verliert man das entscheidende – der Prozess ist nicht mehr definiert.

Die Lösung

Der Schlüssel zum papierlosen Büro liegt in einem geeigneten EDV-System. Ein EDV-System in dem die Prozesse des Unternehmens abgebildet werden können. Wie könnte so etwas aussehen? Nun, um die Auftragserfassung kommt man nicht herum – irgendjemand muss dem EDV-System schließlich erklären worum es bei dem Kundenauftrag geht. Aber was kommt danach? Idealerweise kommt nun ein EDV-Prozess der für alle Abteilungen alle benötigten Informationen bereit stellt – auf den Termin zu dem diese benötigt werden.

Wir nennen diesen Prozess die Just-In-Time Termin- und Kapazitätsplanung. Jeder Auftrag kann sofort nachdem er vollständig erfasst wurde online geplant werden. Das Planungssystem berück-

sichtigt Liefergebiete, Fertigungskapazitäten, Materialbestände auf Lager, Lieferzeiten von Material das auftragsbezogen beschafft werden muss, Kundenprioritäten und manches mehr. Der Auftrag ist schon Minuten nach der Erfassung im System durchgängig eingeplant.

Dies bedeutet, es gibt gar keine Notwendigkeit den Abteilungen Einkauf, Lager, Produktionsplanung, Versand oder Faktura irgendeine Information in Papierform oder als Auftragsmappe zu geben. Jede Abteilung erhält aus dem EDV-System zu dem passenden Termin die Informationen die benötigt werden. Für die Arbeitsvorbereitung sind die Fertigungsaufträge bereits zu dem Kalendertag gelistet zu dem die Produktion starten soll. Hier geht es noch um die Losbildung und um die Etiketten und Fertigungslisten (wenn denn noch welche benötigt werden, das ist aber ein anderes Thema und nennt sich Cantor-CIM).

Bei dieser Arbeitsweise ist die Papiermappe überflüssig und der Prozess vollständig im EDV-System abgebildet. Das erleichtert insbesondere auch die Ausführung von Auftragsänderungen, da der Status des Auftrags lückenlos und jederzeit von jedem Mitarbeiter eingesehen werden kann. Cantor bietet ein vollständiges und integriertes ERP-System an, das alle Abteilungen des Un-



BAU 2009

12.-17. JANUAR 2009
NEUE MESSE MÜNCHEN

ternehmens erfasst. Die lückenlose Transparenz und der Vorteil ohne Schnittstellen auf einer einheitlichen Plattform arbeiten zu können macht es möglich die Prozesse in der Verwaltung in einer sonst nicht möglichen Art und Weise abzubilden. Sehr viele Kunden von Cantor haben es geschafft die Vorgangmappe als das definierende Element der Prozesse in der Verwaltung abzuschaffen. Nicht das Papier steuert den Ablauf, es ist die vom Kunden in Cantor hinterlegte Prozesslandschaft die dafür sorgt dass jeder Kunde pünktlich seine Ware erhält. Mit weniger Aufwand für alle Beteiligten und mehr transparent und damit wesentlich effizienter. Dass es auch papierlos in der Fertigung geht hat Cantor mit Cantor CIM bereits bei vielen Kunden bewiesen.

Keine monothematische Argumentations-Abhängigkeit

»Beharrlichkeit führt zum Erfolg« diesem Sprichwort folgend, kann der Baubeschlaghersteller Roto Frank AG auf erste Erfolge seiner bis dato zweijährigen »Pionierarbeit« in Sachen Differenzierung zurückblicken. Hintergrund: Durch eine individuelle, wohnraumsituationsfordernde Angebotsstruktur kann der Fensterhersteller/Bauelementehändler eine höhere Wertschöpfung pro Auftrag erzielen; der Nebeneffekt, dadurch bestätigt zum einen der Anbieter seine hohe Fachkompetenz, zum anderen fühlt sich der Käufer individuell beraten.

Fensterbranche bietet mehr Wert

»Es ist gelungen, das Thema als eine intelligente Methode zur Umsatz- und Ertragssteigerung in der Branche zu etablieren. Sie wird intensiv diskutiert und teilweise bereits professionell praktiziert. Ihr kompletter Durchbruch erfordert jedoch nach wie vor einen langen Atem.« Mit diesen Worten zog Michael Lutscher während des 3. Fachpresse-Tages der Roto Frank AG eine per saldo positive Zwischenbilanz der 2006 gestarteten Initiative, mit der aktiven Kommunikation und Vermarktung

Marketingexperte Michael Lutscher hat einen Strauß voller Argumente für einen erfolgreichen Fensterverkauf parat, Monoargumente dagegen laufen Gefahr, von den eigentlichen Vorteilen überholt zu werden.

nutzen- und wohnraumspezifischer Fenster eine »erfolgreiche Differenzierungsplattform« zu realisieren. Nach Aussage des Marketingleiters der Divisi-



on Fenster- und Türtechnologie bestätigt die zwischenzeitliche Entwicklung die Richtigkeit des Konzeptes »eindeutig«. Das schließt ein verändertes bzw.