



Vollautomatische Plattenaufteanlage mit Sortier- und Stapelanlage

Schelling Anlagenbau GmbH gehört mit mehr als 80 Jahren zu den ältesten und erfahrensten Sägenherstellern. Die Produkte von Schelling sind wie in einem Baukastensystem aufgebaut. Mittels einfachen Adaptionen können diese

individuell an die vielfältigen Anforderungen der Kunden angepasst werden. Die persönliche Beratung durch Schelling-Spezialisten ist dabei die Basis für die optimale Kundenlösung – für alle Phasen des jeweiligen Projekts, weltweit.

Die Entwicklung innovativer Kundenlösungen mit neuen Technologien ist Erfolgsfaktor und Unternehmensphilosophie zugleich. Der Einsatz von Produktkonfiguratortechnik für Angebote und Aufträge ist daher bei Schelling Teil eines systematischen Variantenmanagements.

Vorteile durch LEEGOO BUILDER Einführung:

- Der Einsatz von Produktkonfiguratoren für Einzelmaschinen und Anlagen macht den Angebotsprozess schneller und sicherer
- Fehlerreduzierung durch genauere Anforderungserfassung
- Einheitliches Erscheinungsbild der Angebote
- Aktuelle Kalkulationsdatenbasis und einheitliche Kalkulation für alle Benutzer
- „Papierpreislisten“ werden direkt aus LEEGOO BUILDER Stammdaten generiert

Gerhard Stoffeth,
Leiter Technik - Vertriebsunterstützung



Plattenaufteilsäge fh 6 – Kernmaschine einer Plattenaufteanlage

» **Produkte**

Plattenaufteilsägen und -anlagen zum Sägen von Platten aus Holz, Kunststoffen, NE-Metallen und Stahl.

» **Ziel**

Die Angebotserstellung mit einem selbstentwickelten DOS-Programm erwies sich als nicht leistungsfähig genug, um den heutigen und künftigen Anforderungen gerecht zu werden. Angebote müssen schneller, genauer und einheitlicher erstellt werden. Die modularen Produkte und deren Baukastensysteme müssen samt der zugehörigen Produktlogik mit Konfiguratoren unterstützt werden, gerade auch für die Markteinführung neuer Maschinentypen. Bei der Kalkulation muss die Preisstellung flexibel an den Markt anpassbar sein und bei Rabattierung müssen die verbleibenden Margen sofort sichtbar sein. Angebotsdokumente, auch in diversen Fremdsprachen, müssen in Sekunden erzeugt werden.

» **Einführung**

Bei Schelling wurde im Jahr 2004 der Bedarf an einer leistungsstarken Angebotssoftware klar. Nach der Marktevaluation und eingehender Erprobung erfolgte im April 2004 die Beschaffung der Standardsoftware LEEGOO BUILDER. Ausschlaggebend für die rasche Entscheidung dazu waren die umfassenden Referenzen im Maschinen- und Anlagenbau sowie die auf diese Branchen ausgerichtete Systemkonzeption und praxisgeprüfte Funktionalität. Im Jahr 2004 führte der Mangel an internen Ressourcen zu einem Stocken beim Systemaufbau. Als dann eine Person den inhaltlichen System-

aufbau als Hauptaufgabe von der Unternehmensleitung bekam, wurden die erwarteten Fortschritte erzielt. Daraus kann man lernen – die Aufbereitung, Strukturierung und Abstimmung von Produktdaten und Konfigurationslogiken bis hin zu Preisen und Angebotstexten erfordert häufig 70% des Zeitaufwandes, während die Implementation mit LEEGOO BUILDER dann nur noch etwa 30% ausmacht. In diesem Sinne ist das Strukturieren innerhalb des Produktspektrums häufig eine fachliche Herausforderung, obwohl doch seit manchmal 100 Jahren Maschinen eines bestimmten Verfahrens erfolgreich gebaut werden.

Aus diesem Grunde erweist sich die Projektunterstützung durch EAS in der frühen Aufbauphase im Sinne von „training-on-the-job“ als sehr hilfreich und notwendig. Dabei kann zumeist in fünf – zehn gemeinsamen Arbeitstagen das passende Design des Angebotssystems mit dem grundlegenden „Customizing“ umgesetzt werden. Den weiteren Aufbau des Systems leisten der/die internen Produktadministrator(en) im Fachbereich, meist Vertrieb, selbst.

» **Anwendung**

Angebotserstellung mit 15 Benutzern für Plattenaufteilsägen und Aufteilanlagen verschiedener Bauarten und Typen. Die Sägen stellen die Kernmaschine einer Plattenaufteilanlage dar (siehe Bilder). Die Arbeitsweise erfolgt mit Produktlogik konfiguratorgestützt.

» **Konfiguration**

Die dazugehörigen Produktkonfiguratoren in LEEGOO BUILDER sind modular und mehrstufig auf den Ebenen

der Erzeugnisgliederung aufgebaut, d. h. es gibt Konfiguratoren auf Baugruppenebene, die in mehreren unterschiedlichen Maschinenkonfiguratoren angezogen werden. Dadurch ist es möglich, dass die Baugruppenlogik nur einmal abgebildet ist.

» **Kalkulation**

Die Kalkulation erfolgt mit einem Schema aus etwa 60 Spalten. Aus Kosten und Stunden werden HK-Werte berechnet, die den vertrieblischen Listenpreisen gegenübergestellt werden, sodass die Gewährung von Rabatten in Bezug auf die verbleibende Wirtschaftlichkeit eines Auftrages stets sofort beurteilt werden kann.

» **Dokumente**

Angebotsdokumente werden in Deutsch und Englisch generiert. Weitere Sprachen werden schrittweise aufgebaut. Dabei erweist sich die LEEGOO BUILDER Funktion „Translation manager“ als äußerst hilfreich, wenn es darum geht ein Angebot in einer neuen, also nicht vollständig übersetzten Sprache, zu legen. Denn dann ist es erforderlich, den Übersetzungsbedarf für dieses Angebot festzustellen und umzusetzen.

» **Systemumfeld**

Das Angebotssystem LEEGOO BUILDER wurde 2007 mit Microsoft CRM 3.0 integriert. Die Herstellkosten kommen aus dem ERP-System Baan®.

