



Montage und Test von modular aufgebauten Kuvertiersystemen am Standort Augsburg

BÖWE SYSTEC, Anfang der fünfziger Jahre in Augsburg gegründet, ist ein weltweit führender Lösungsanbieter für moderne Druck- und Postverarbeitungscentren, sogenannte Mailrooms.

Die Wurzeln liegen bei Schneidemaschinen für Endlosdokumente. Später kamen leistungsstarke Kuvertieranlagen, Spezialsysteme für den Versand sensibler Dokumente wie Versicherungspolizen und Plastikkarten sowie spezielle Softwarekonzepte und das Segment Sorting hinzu.

tation. In Zusammenarbeit von BÖWE SYSTEC und EAS wurden grundsätzliche Eckpunkte wie z. B. die SAP® Anbindung und der modulare Aufbau von Konfiguratoren für Kuvertiersysteme und Postsortieranlagen abgeklärt. Die Entscheidung für LEEGOO BUILDER fiel dann einige Monate später. Im Juni 2011 startete dann die Systemeinführung.

Vorteile bei BÖWE SYSTEC durch die Einführung von LEEGOO BUILDER:

- Angebote sollen schneller, mit weniger Fehlerrisiko und logikgestützt erstellt werden
- Inselhafte Lösungen mit Word, Excel und einem eigenentwickelten Kalkulationstool sollen durch eine multiuserfähige, datenbankgestützte und damit durchgängige neue Angebotslösung abgelöst werden
- Die SAP®-Integration ermöglicht einen durchgängigen Angebots- und Auftragsabwicklungsprozess
- Das Angebotssystem kann auch mobil auf Reisen mit Datenabgleich zur zentralen Datenbank eingesetzt werden

Dietmar Kroner,
Leiter Produktengineering

» Projekt

Der Bedarf nach einer optimierten Angebotslösung existierte bei BÖWE schon länger. Im Februar 2011 erfolgte daher eine LEEGOO BUILDER Präsen-

» Produktspektrum

BÖWE SYSTEC hat verschiedene Kuvertierlinien, wie z. B. Turbo, Marathon, Vario und Quattro. Die hohe Modularität der BÖWE SYSTEC-Maschinen erleich-



Testbetrieb eines Kuvertiersystemes

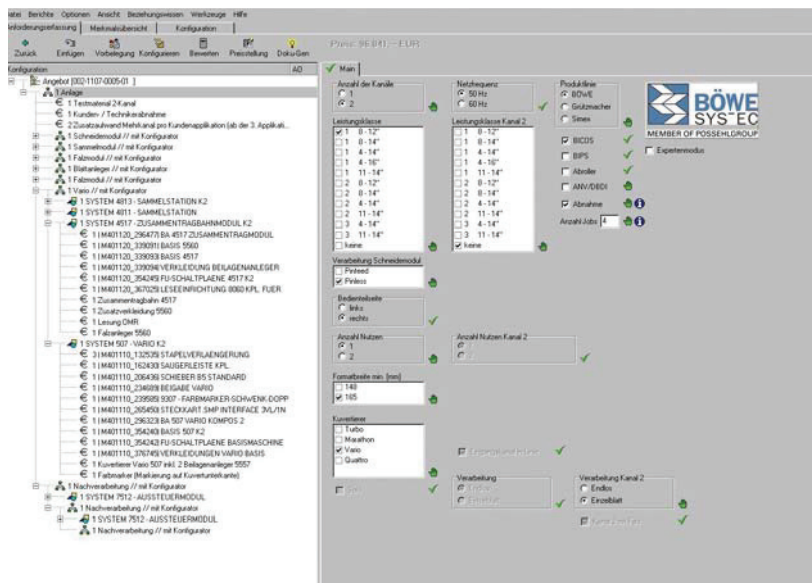


terte die Umsetzung der Konfigurationslösung. Module der oben genannten Agententypen sind z. B. Schneider, Merger, Sammelstationen, Hefter, Kuvertierer und Nachverarbeitung.

» Konfiguration

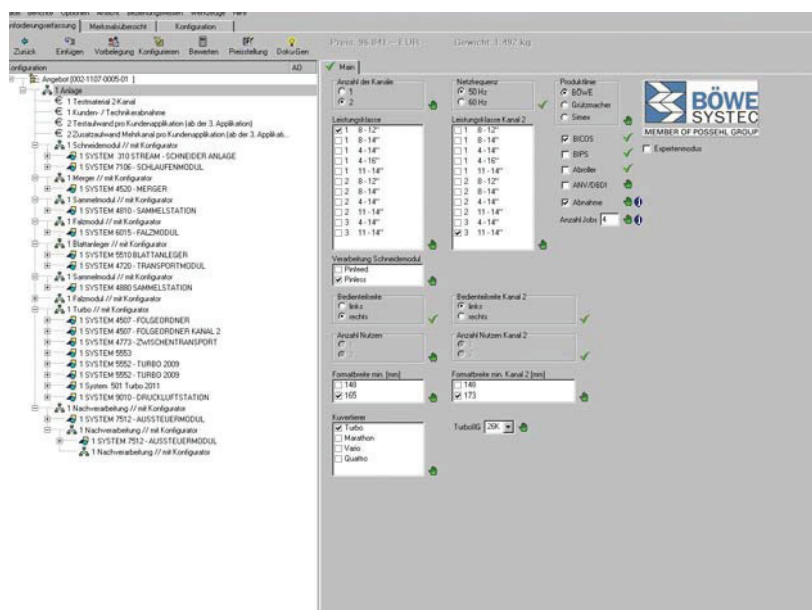
Die LEEGOO BUILDER Bausteinwelt sollte SAP® gerecht aufgebrochen werden. Redundanzen und pflegeintensive Einzellösungen wie früher im Vertrieb,

die wegen der dateibasierten Hilfsmittel etabliert waren, sollte es in dem neuen Angebotssystem nicht mehr geben. Das ist für die Durchgängigkeit des Gesamtprozesses vom Angebot in LEEGOO BUILDER bis zur Auftragsabwicklung in SAP® wesentlich. Die unterschiedlichen Sichten von Vertrieb und Abwicklung waren daher konzeptionell im Angebotssystem zusammenzuführen. Denn für den Vertrieb (Angebot) ist eher die funktionale Kundensicht relevant, während die Abwicklung den Fokus auf SAP® Materialien und auf Kundenauftragsstücklisten hat.



Konfigurator einer Kuvrieranlage mit Subkonfiguratoren

Aus diesem Grunde gibt es sowohl LEEGOO BUILDER Bausteine, die für das Angebot als sog. Vertriebsbausteine mit Angebotstexten und Listenpreisen abgebildet sind, als auch SAP® Materialbausteine, die für die Kostenkalkulation und SAP® Übergabe im Auftragsfall relevant sind. Ein Anlagenkonfigurator und seine Subkonfiguratoren für die unterschiedlichen Module, wie z. B. Schneidemaschine, Kuvertierer etc., bauen deshalb eine Baumstruktur auf, die Äste für das Angebot und für die Abwicklung aufweist. Damit werden die Belange von Vertrieb und Abwicklung/Controlling gleichermaßen in einer Baumstruktur abgedeckt.



Konfigurator für Turbo-Kuvertiersysteme

» Kalkulation

Die BÖWE SYSTEC-Angebotskalkulation ist mit Spalten für Kosten und für die Angebotspreiskalkulation mit Spalten für Angebotspreise ausgestattet.

» SAP®-Schnittstellen

Für die Kundenadressdaten- und Materialdatenübergabe aus SAP® in LEEGOO BUILDER wurden eigene SAP®-Schnittstellen realisiert.

