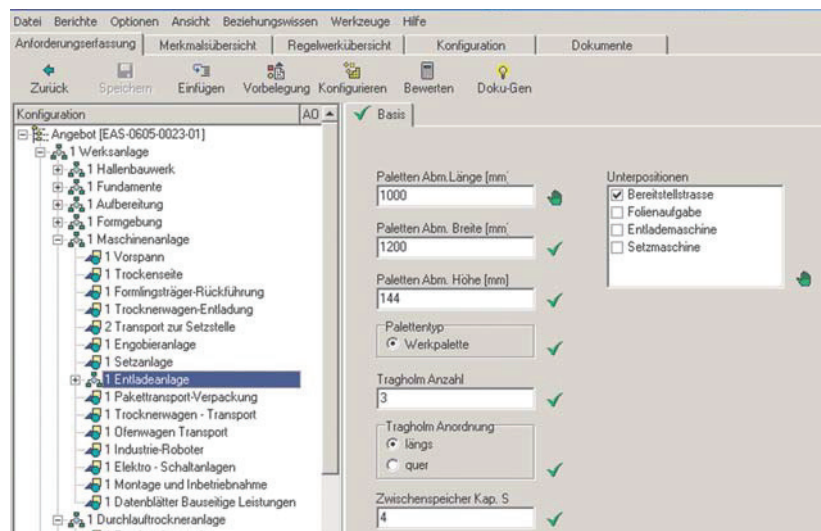




Das Unternehmen wurde 1938 gegründet und zählt heute zu den weltweit führenden Lieferanten von hochentwickeltem Know-how und robusten, zuverlässigen Maschinen und Anlagen für die Produktion von keramischen Baustoffen.

Lingl beschäftigt in seinen Werken und produzierenden Tochtergesellschaften im In- und Ausland rund 800 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird durch Vertriebspartner weltweit vertreten.



Strukturbaum gemäß Erzeugnisgliederung und Ausschnitt aus einem Konfigurator



» Situation

Für die Angebotserstellung war eine Word basierte Individuallösung aus 1997 im Einsatz. Die Angebotskalkulation erfolgte abgetrennt vom textuellen Angebot in Excel, was eine sehr umständliche und aufwändige Arbeitsweise war. Im Zeitraum 2001 bis 2005 wurde ein Projekt zur Individualentwicklung einer Nachfolgelösung gestartet. Da diese Individuallösung nur mit einem nicht

zu vertretenden Aufwand hätte zu Ende gebracht werden können, wurde dieses Projekt eingestellt. Ende 2005 wurde entschieden, nach einer Standardlösung am Markt zu suchen. Nach eingehender Marktanalyse und einer praktischen Erprobung fiel die Entscheidung Anfang 2006 für EAS und LEEGOO BUILDER. In 2008 wurden weitere 20 Arbeitsplätze mit LEEGOO BUILDER realisiert.



» Ziele

Folgende, gegenüber einer früheren Zielsetzung erweiterten Ziele, wurden definiert, nachdem die Möglichkeiten mit LEEGOO BUILDER durch die Erprobungsphase erkannt wurden:

- Logikgestützte Produktkonfiguratoren und Aufbau der vertrieblichen Baukastensysteme
- Preiskalkulation durchgängig in LEEGOO BUILDER realisieren (große Verbesserung gegenüber dem Altzustand!)
- Schnittstelle LEEGOO BUILDER zum ERP-System PsiPenta®
- Tenderangebote unterstützen
- Erweiterte Funktionen zum Thema Vertriebsinformationen (CRM)
- Anbindung der Tochterunternehmen (D, UK, ES, US)
- Mobiler Einsatz im Außendienst

» Projekt

Nach dem Kauf von ersten 30 LEEGOO BUILDER Lizenzen im April 2006 erfolgte zunächst die Planung des Grunddatenaufbaus des Systems, da die fachliche Basis für die vertrieblichen Baukästen noch zu schaffen waren. Dieser Schritt, wenn nicht bereits im Unternehmen umgesetzt, erweist sich meist als mühsam aber äußerst nutzbringend. Im Falle LINGL existierte als Basis der Bausteinwelt eine große Excel-Liste mit kalkulierten Baugruppen, die in der Kalkulationsabteilung zur Beauskunftung des Vertriebes gepflegt wurde. Die Überarbeitung dieser Liste mit Kalkulationsdaten mit anschließendem maschinellen Import in das System LEEGOO BUILDER erwies sich als ein entscheidender Fortschritt beim Aufbau des Systems.

» Modularität

Als erster Schritt der Strukturierung der Produktdaten wurden 14 Anlagentypen definiert. Danach wurde der vertriebliche Baukasten im Sinne einer Maximalstruktur für jede dieser Anlagentypen erarbeitet und in LEEGOO BUILDER als Teil der Grunddaten des Angebotssystems implementiert.

» Konfiguration

Einen einfachen Konfigurator gibt es auf der obersten Ebene „Werksanlage“ für die Auswahl aus den 14 verschiedenen Anlagenarten, z. B. ein Strangdachziegelwerk.

Es gibt insgesamt 81 verschiedene „Teilanlagen“ (Gewerke) wie z. B. Hallenbauwerk, Formgebung, Maschinenanlage, Durchlaufrockneranlage uvm. Die Konfiguratoren dazu sind einfach gehalten und ermöglichen die Auswahl der jeweilig benötigten HPOS-Bausteine (Hauptpositionen) zu einer Teilanlage. Eine Logik der Auswahl macht auf diesen oberen Ebenen kaum Sinn.

Die gewählten Teilanlagen einer Konfiguration bestehen aus einer Liste von jeweils gewählten HPOS-Bausteinen (Hauptpositionen), z. B. eine Entladeanlage. Diese HPOS-Bausteine haben dann die Konfiguratoren zur Bestimmung des Inhaltes der Hauptpositionen sowie deren Spezifikationsmerkmale und Merkmalswerte.

Eine Hauptposition besteht aus einer Liste von Anlagenbausteinen (UPOS für Unterpositionen) genannt, z. B. kann eine Entladeanlage aus folgenden UPOS bestehen: Bereitstellstraße, Folienaufgabe, Entlademaschine, Setzmaschine etc. Es wird deutlich,

dass erst auf dieser vierten Hierarchieebene die eigentlichen konfigurierbaren Maschinen erreicht werden. Die beachtliche Größe des gesamten vertrieblichen Baukastensystems wird an diesem Anlagenbaubeispiel deutlich.

» Kalkulation

Folgende Hauptschritte erfolgten bezüglich der Angebotskalkulation

- Bestehendes Schema der Kalkulation wird ergänzt und in LEEGOO BUILDER implementiert
- Implementation der Behandlung von Währungen/Kursen gemäß LINGL Kalkulation

» Dokument

Angebotsdokumente werden in Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch, Italienisch und Russisch benötigt. Zunächst werden die Angebotstexte für Deutsch und Englisch aufgebaut und überarbeitet. Später sollen die Texte für die anderen Sprachen realisiert werden.

» Umfeld

Die Kundenadressdaten und Ansprechpartner werden maschinell aus einem bestehenden Datenbestand aus dem ERP-System PsiPenta® übernommen.

PsiPenta®



Erfahrung der LINGL-Mitarbeiter: „Die Benutzer müssen überzeugt werden, dass es sinnvoller ist die Axt zu schärfen, als noch schneller zu hacken!“