

Holz kurier

Woche **3**

Wien, 18. Jänner 2007 Jahrgang 62

Sonderthema
EDV, Logistik

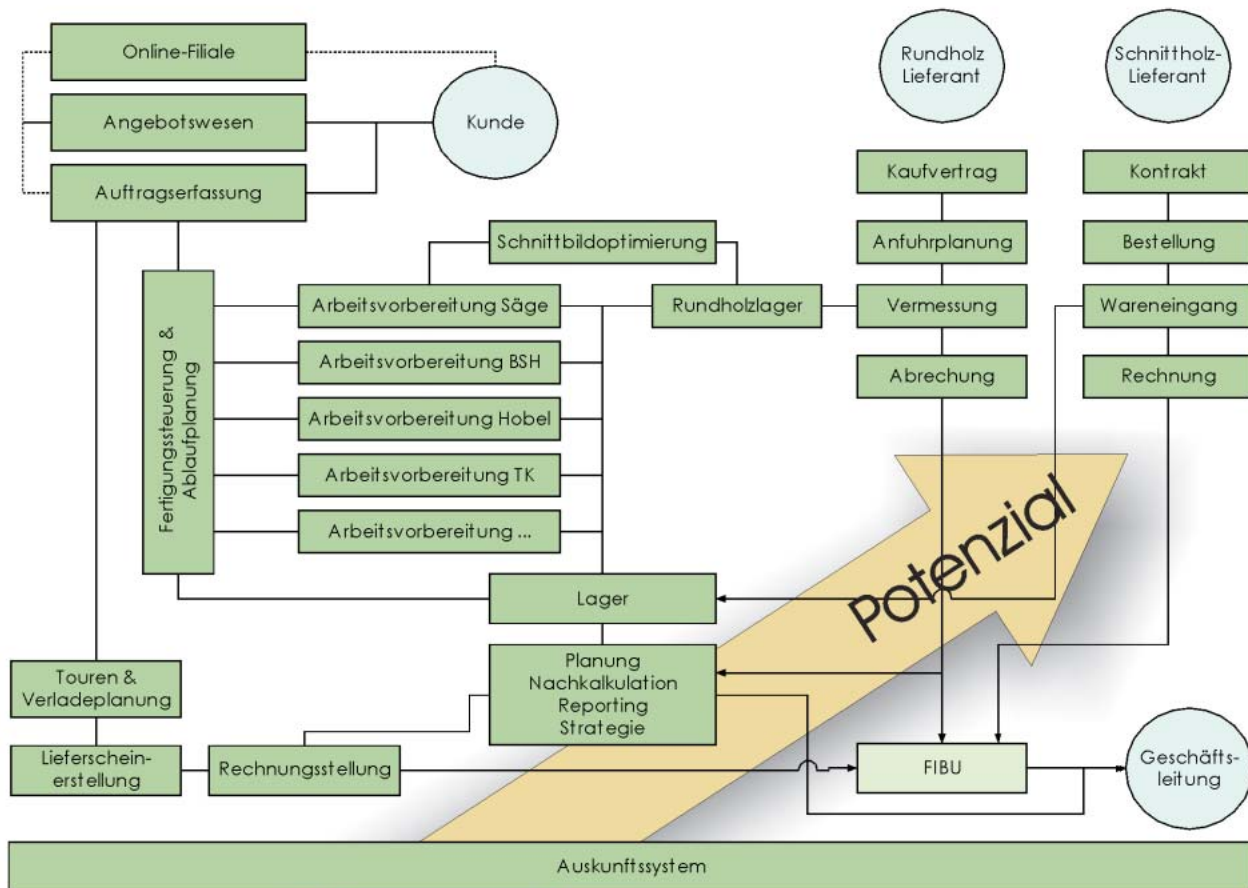


TimberTec AG

Technologie rund ums Holz

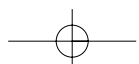


Software als optimale Voraussetzung...



...für erfolgreiche Unternehmen.

www.TimberTec.com



Sonderdruck aus Holzkurier 3/2007 zum Sonderthema „EDV“



Die Implementierung des neuen EDV-Systems startete im Pabst-BSH-Werk in Zeltweg und setzte sich von dort aus mittlerweile im gesamten Unternehmen bis nach Obdach fort

Komplexes vereint

Unternehmensbereiche von A bis Z abgebildet

Holzkurier-Eigenbericht aus Obdach/St

Eine Hundertschaft von Lieferanten, vier Standorte, 70 Produktgruppen aus 17 Produktionsanlagen, hunderte Kunden und dutzende von Mitarbeitern, die stets die Auftragslage überblicken und Kundenanfragen kompetent beantworten sollen. Demgegenüber eine Hand voll Entscheidungsträger, die für eine nachhaltige Entwicklung der Holzindustrie **Pabst**, Obdach, sorgen: „Ohne ganzheitlicher EDV-Lösung wären viele Bereiche nicht mehr abzuwickeln“, ist Geschäftsführer Johann **Pabst** überzeugt.

Revolution im päbstlichen Refugium. Bei Pabst hat man mit dem Bau des neuen BSH-Werkes vor zwei Jahren das ehrgeizige Projekt gestartet, den rasant wachsenden Betrieb und die nicht zuletzt durch getrennte Standorte komplexe Unternehmens-Struktur, in allen Bereichen mittels zentraler Software-Lösung abzubilden.

„Wir haben uns früher die Programme für jegliche Bereiche selbst geschrieben“, erinnert sich der Geschäftsführer. So kam es, dass man etwa in Planung, Rundholz, Auftragsbearbeitung und Verkauf jeweils allein stehende Programme im Einsatz hatte.

Mit der Investition in das BSH-Werk stieg laut Pabst auch die Notwendigkeit für eine übergreifende Lösung, die sowohl die Arbeitsvorbereitung, Optimierung, Auftragsbearbeitung aber auch die Steuerung der Technik



Erläuterung der Datenzusammenführung: Andreas Boll, Robert Steinkellner und GF Johann Pabst (v. li.)

SCREENSHOTS: TIMBERTEC; FOTOS: BURBÖCK

übernehmen sollte. 2004 hat man sich für die Kooperation mit dem Branchensoftware-Entwickler **TimberTec**, Eutin/DE, entschieden.

„Wir haben nach erfolgreicher Implementierung im BSH-Werk, das Gesamtkonzept Schritt für Schritt auf die anderen Bereiche ausgeweitet“, erinnert sich TimberTec-Geschäftsführer DI (FH) Andreas **Boll**. Das Ziel einer Gesamtlösung haben die nunmehrigen Projektpartner, wo von der Planung eines jeglichen Produkts bis hin zu einem Web-basierten Kundenbindungsprogramm alle Sortimentsbereiche entlang der Wertschöpfungskette abgebildet werden sollen, erreicht.

Doppelter Umsatz ohne Aufstockung der Verwaltung. „Seit Implementierung der neuen

Software konnten wir unseren Umsatz verdoppeln, ohne die Verwaltung annähernd derselben Relation aufzustocken“, versucht Pabst die Wertschöpfung durch die Integrationslösung zu quantifizieren. Im vergangenen Jahr konnte Pabst nach eigenen Angaben 72 Mio. € umsetzen.

Alles jederzeit transparent. „Dadurch, dass jeder Mitarbeiter – je nach Zugriffsberechtigung – jederzeit alle Daten aus Produktions- und Tourenplanung bis hin zum Verkauf einsehen kann, haben wir beachtliche Prozessoptimierungen erzielen können“, unterstreicht der EDV-Verantwortliche Robert **Steinkellner**.

Auf Knopfdruck können Journale und der Status von Kommissionen und Produktionsabläufen abgerufen werden.

TimberTec-Facts

- Gegründet: 1999
- Geschäftsführer: DI Frank Ridder, DI Andreas Boll
- Mitarbeiter: 35
- Standorte: Eutin/DE, Freiburg/DE
- Produktpalette: Branchensoftware Holz
 - Warenwirtschaft
 - Rundholzeinkauf
 - PPS, Arbeitsvorbereitung, Optimierung
 - Lagerverwaltung
 - Logistik
 - Kassensysteme
 - Internet, Intranet
 - Rechnungswesen
 - Lohn-, Gehaltsabrechnung
 - Sonderprogrammierung
 - Beratung, Schulungen

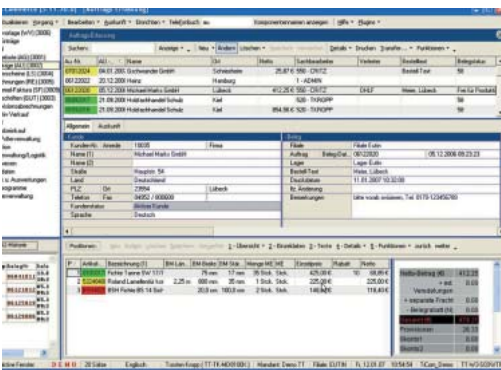
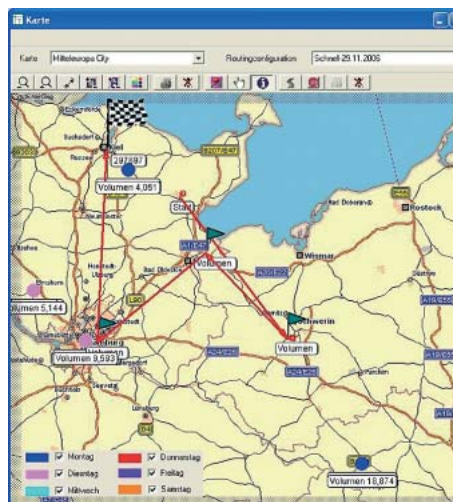
Gute Vorbereitung und Vertrauen als Voraussetzung.

„Anfangs waren wir skeptisch, wie die Mitarbeiter in der Produktion den Umgang mit einem PC akzeptieren“, erinnert sich Steinkellner. Allerdings sei es ein Leichtes gewesen, diese Mitarbeiter auf das neue System einzuschwören, im Vergleich zu Mitarbeitern in der Verwaltung oder im Verkauf, die noch mit altbewährten, selbst programmierten Excel-Lösungen gearbeitet haben, schmunzeln die Verantwortlichen. „Doch durch die Einfachheit der Bedienung, hat auch der Letzte in unserer Mannschaft die Scheu vor der EDV abgelegt“, ist Pabst überzeugt.

Bei der Implementierung eines derartigen Systems sei es neben optimaler Vorbereitung und exakter Darstellung wichtig zu wissen, was man überhaupt will sowie ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen unter den Projektpartnern. „Wir sind in der Lage, komplexe Betriebe abzubilden, günstig ist, wenn der Kunde ein Ziel formulieren kann, an dem gemeinsam gearbeitet wird“, fügt Boll hinzu und lobt die



Aufträge können jederzeit online abgeändert werden – diese sind sofort einzusehen



Muster der Routenplanung und des Auftragsmoduls (von oben nach unten)

Implementierungs-Phase, die Steinkellner geleitet hat. **Weg ist das Ziel – kontinuierliche Adaptierung.** „Inwiefern man das Projekt niemals als abgeschlossen sehen kann, ist schwer zu sagen – uns kommen im täglichen Gebrauch laufend neue Anforderungen unter, die noch umzusetzen sind“, beschreibt Pabst den kontinuierlichen Entwicklungsprozess bei der Implementierung. „Vor allem

Volles Programm im Portfolio. Das TimberTec-Portfolio an Software zur Arbeitsvorbereitung reicht von Systemen für den Stammeinschnitt (Massenware und Bauholz) über Planungssysteme für Hobelmaschine, Kappsäge, Trockenkammer bis hin zur Leimholz-Produktion (BSH, KVH oder Duo). „Insbesondere die Wechselwirkungen zwischen den Gewerken und der Logistik kommen immer stärker zum Tragen“,

die Kontrollmechanismen durch das durchgängige System etwa bei den Produktionsabläufen haben sich bereits bewährt“, bestätigt Steinkellner. Den Dezember investierte der EDV-Verantwortliche in die Einführung des Rundholzmoduls, welches seit Jahresbeginn in Obdach läuft, den gesamten Einkauf abwickelt und für korrekte Zahlen nicht nur in den Boxenlagern sorgen wird.

„Für die Vorbereitung wurden schon einige Mannstunden in Planung und Schulungen investiert“, erläutert Pabst. „Gerade durch die ständige Arbeit mit dem System findet man laufend Optimierungspotenziale in den Ablaufprozessen.“

Flexibilität und Individualität. „Das System ist flexibel aufgebaut“, ist man bei Pabst überzeugt. So sei gewährleistet, dass auf Veränderungen in der dynamischen Branche und dem ständig wachsenden Betrieb rasch und offen in jede Richtung reagiert werden kann.

„Wir trachten nach langfristigen Kooperationen, wodurch wir uns mit dem jeweiligen Kunden individuell abstimmen und entwickeln können“, umreißt Boll die individuelle Betreuung aufgrund der jeweiligen Bedürfnisse.

weiß Boll. Das Thema sei grundsätzlich überall gleich gelagert: Es liegen ein oder mehrere Kunden-Aufträge vor, die – auf die Produktion abgestimmt – in Fertigungsaufträge umgesetzt werden und zeitnah zu verladen sind. Damit hört es teilweise gar nicht auf, den es wird bereits die On-Board-Logik der Lkw mit den Tourenplanungs-Daten versorgt, mit dem Navi wird somit der Lkw über die angemeldete Zollstation und die geeignete Route zu den Kunden geführt. Mithilfe einer angebundenen Routenoptimierung wurde dabei vorab der optimale Weg berechnet.

Als nächstes wird bei Pabst das CRM-Modul in Angriff genommen, um die Mitarbeiter über jeden Kunden umfassend mit Informationen zu versorgen.

„Das System bietet auch die Möglichkeit für den Verkauf, bei jedem Kunden Gesprächsprotokolle und Telefonkontakte zu hinterlegen“, führt Steinkellner aus. „Unsere Vertriebsmitarbeiter haben somit laufend die gesamte Historie über die Kunden vorliegen und können somit gut gerüstet in Verhandlungen gehen“, ist Pabst überzeugt.

Wenn's doch mal brenzlich wird. „Das System läuft ohne Probleme, etwaige Ungereimtheiten sind wir in der Lage bereits in Eigenregie aufzulösen“, so Steinkellner.

Sollte er doch einmal mit seinem Latein am Ende sein, kann er sich auf das TimberTec-Support-Team verlassen: „Ein Anruf genügt und die kompetente Hotline hat für jegliche Fragen den richtigen Tipp parat.“

Viel Neues im neuen Jahr. „Der Rundholzpreis ist am Limit – ich bin mir nicht sicher, ob wir die Preise am Schnittholzmarkt ohne weiteres unterbringen können“, gibt Pabst zu bedenken.



Im Verkauf stets über den Stand der Aufträge „up to date“

Die Auftragslage sei derzeit sehr gut, im März wisse man mehr: „Es kann passieren, dass sich der Schnittholz- vom Rundholzpreis entkoppelt – dann gehen wir in eine turbulente Phase“, so der Geschäftsführer weiter. Sicher ist für die Obdacher 2007 der Bezug des neuen Büro- und Verwaltungsgebäudes im Holzinnovationszentrum (HIZ), Zeltweg. „Wir werden den Umzug ab August in Angriff nehmen.“

Erweiterung im Herbst. Im Herbst soll die neue Produktion für Sonderbauteile in der ehemaligen STLH-Halle im HIZ in Produktion gehen (sh. Holzkurier Heft 51/52, S. 7). Insgesamt werden für Keilzinkung und Mechanisierung heuer 5 Mio. € investiert. „Damit wollen wir unsere Position als Partner für Holzbaubetriebe festigen“, hebt Pabst hervor. Vor allem Sonderprodukte in Kleinserien wie gebogene BSH, Lärchen-BSH oder aber auch Sonderbauteile bis zu 36 m Länge sollen produziert werden. „Wir streben nicht an, in den Objektbau einzusteigen“, wird festgehalten. **HB**



„No limits“ – Pabst hat die internen Abläufe nahezu unlimitiert und ganzheitlich „auf Schiene“