

Hanic GmbH in Gelsenkirchen

## Ein Softwarehaus mit Ambitionen

Der Softwareanbieter Hanic stellte zur Glasstec in Düsseldorf ein breitgefächertes Programmangebot vor. Auf fast 150 m<sup>2</sup> Standfläche herrschte an allen Messetagen reger Betrieb. Wir wollten wissen, was die Nr. 2 der deutschen Softwarehersteller zu bieten hat und sprachen mit dem Prokuristen und Vertriebsleiter Horst-Peter Lüllau über seine Markteinschätzung und Ambitionen.

**GLASWELT:** Herr Lüllau, was macht die Firma Hanic anders als andere?

**Lüllau:** Wahrscheinlich gar nicht so viel. Wir bemühen uns aber täglich neu, vieles besser zu machen. Das betrifft vor allem den Service, der mindestens so wichtig ist wie das Produkt selbst. Nur wer bereit ist, den Anwender täglich und manchmal auch nachts oder am Wochenende zu betreuen, wird langfristig erfolgreich sein.

**GLASWELT:** Wie setzt sich eigentlich Ihr Kundenkreis zusammen?

**Lüllau:** Die Palette reicht vom Glaswerk mit 600 Mitarbeitern bis zur Kleinglaserei. Mit dieser Bandbreite unterscheiden wir uns sicherlich ebenfalls von anderen Anbietern. Wir können das, weil wir uns hauptsächlich, von einigen Ausnahmen in Korea oder USA abgesehen, auf den deutschsprachigen Raum konzentrieren und dort gut sein wollen.

*„Der Service ist mindestens genau so wichtig wie das Produkt.“*

**GLASWELT:** Sie waren der Hoflieferant der Flachglas AG. Diese hat



Auf 150 m<sup>2</sup> Standfläche präsentierte sich Hanic auf der Glasstec '98

sich nun von ihren Regionalbetrieben getrennt. Was bedeutet das für Sie?

**Lüllau:** Das ist so nicht richtig. Die Flachglas AG hat sich nicht von ihren regionalen Beteiligungsgesellschaften getrennt. Sie hat vielmehr die unternehmerische Verantwortung für diese Betriebe an erfolgreich operierende Mittelständler übergeben, die das Geschäft vor Ort besser verstehen als ein ferner Konzern. In diesem Zuge wurden die Gesellschafterverhältnisse den neuen Herausforderungen angepaßt.

Für uns ist das eigentlich sehr erfreulich. Wir haben auf diesem Wege neue Unternehmer kennengelernt, die sich nun für uns und unser Angebot interessieren. Andererseits sind ja auch noch Betriebe beim Konzern verblieben, und sogenannte freie Unternehmen gehörten schon immer zu unserem Anwenderkreis.

*„Für den organisatorischen Ablauf haben wir einen ganzheitlichen Ansatz verwirklicht.“*

**GLASWELT:** Was kann die EDV heute für ein Unternehmen tun?

**Lüllau:** Diese Frage muß man teilen: 1. Wie kann und muß die EDV den organisatorischen Ablauf im Unternehmen unterstützen. 2. Wie lassen sich die Prozeßkosten in der Fertigung weiter minimieren, ohne an Flexibilität zu verlieren?

Zu Punkt 1: Für den organisatorischen Ablauf haben wir beispielsweise mit dem Programmpaket „Optiplus“ einen ganzheitlichen Ansatz verwirklicht. Alle Geschäftsvorfälle und damit zusammenhängende Aktivitäten werden vom System angestoßen, überwacht und zur Erledigung gemahnt. Dabei kann es sich um die Verfolgung von Objektangeboten handeln, denen der Vertrieb termingesteuert nachgeht, wie auch um die schnelle Bestellung von Material bei Lieferanten. Nur wenn nicht bevorratete Vorprodukte, z. B. zur Isolierglas-Produktion, schnell eintreffen, kann das Lieferversprechen gegenüber dem Kunden eingehalten werden. Dabei soll ein modernes EDV-System von ganz allein

wissen, daß eine ESG-Scheibe größer x vielleicht nicht beim Standardlieferanten, sondern woanders bestellt werden muß. Logische Konsequenz ist dann, daß die Abteilung, die die Wareneingänge überwacht und verwaltet, auf möglichen Verzug hingewiesen wird, um handeln zu können. Trifft die Ware ein, erfährt der Vertrieb und die Fertigung sofort, daß nun produziert werden kann, und zwar, ohne daß ein Telefonat geführt oder ein Blatt Papier bewegt werden muß.

**GLASWELT:** Papier ist ein gutes Stichwort. Sind die Betriebe auf dem Weg zur papierlosen Arbeit?

**Lüllau:** Ja und nein. Trifft ein Auftrag elektronisch, also z. B. per „Edifact“ ein, wird kein Papier mehr erzeugt oder bewegt. Die Annahme des Auftrags, seine Überprüfung auf preisliche Korrektheit, die Einlastung in die Fertigung, die Rückübertragung der Auftragsbestätigung und auch der Versand von Bestellungen an evtl. am Vorgang beteiligte Lieferanten, per „Edifact“ oder Fax, erfolgt in der Tat papierlos.

**GLASWELT:** Aber es wird noch lange dauern, bis alle Geschäftspartner auf der Kunden- und Lieferanten-seite so weit sind, daß das Papier tatsächlich von den Schreibtischen verschwinden kann?

**Lüllau:** Ja. Viel realistischer ist im Augenblick das Bemühen, Papierbewegungen im Betrieb einzudämmen und damit tatsächlich Kosten zu sparen. Die gerade angesprochene Bearbeitung von Einkaufsvorgängen ist dazu ein sehr gutes Beispiel. Eine mit dem EDV-System ausgelöste Bestellung kann beim Wareneingang hinsichtlich der Vollständigkeit und des Terms erfaßt werden. Der Lieferschein wird anschließend im Archivierungssystem abgelegt, das Papier verschwindet.

Kommt die Rechnung, findet ihre Überprüfung am Bildschirm statt, weil dort bereits alle Wareneingangsinfo-



*Ob Großkunde oder kleine Glaseri: intensive Kundenbetreuung ist genauso wichtig wie das Produkt selbst*

*Bilder: Hanic*

mationen zur Verfügung stehen. Ist trotzdem der Blick auf den Lieferschein wünschenswert, genügt der Blick in das Archivierungssystem, wo der Beleg bereits abgelegt wurde. Nach evtl. erfolgten Korrekturen und der Freigabe der Rechnung erfolgt automatisch die Übergabe an die Finanzbuchhaltung. Schlußendlich landet die Rechnung mit einer elektronischen Briefklammer am Vorgang im Archivsystem, fertig. Mit ganz wenigen Bearbeitungsschritten und quasi ohne Papierbewegung wird der gesamte Vorgang bewältigt und liefert als Nebenprodukt gleich noch wertvolle Informationen über die Qualität der Lieferanten hinsichtlich inhaltlicher und terminlicher Erfüllung der getroffenen Vereinbarungen.

*„Wir betrachten alle Abteilungen eines Betriebes als interne Lieferanten des Versands.“*

**GLASWELT:** Dann bewegt sich also nur das Material?

**Lüllau:** Na ja, ganz so weit sind auch wir noch nicht. Aber es gibt noch einen weiteren Betriebsteil, der mit intelligenten Lösungen wirksam zum Gesamterfolg des Unternehmens beitragen kann, und das ist der Versand. Hier laufen alle Aktivitäten zusammen, von hier aus gelangt die Ware zum Kunden. Wir betrachten deshalb alle Abteilungen eines Betriebes als interne Lieferanten des Versands. Das sind z. B. das Lager, der Zuschnitt für auszulieferndes Einfachglas, die Glasveredelung, das Kommissionslager, das Fertigwarenlager und natürlich die Isolierglas-Fertigung.

**GLASWELT:** Der Versand ist dafür verantwortlich, daß die Ware wirtschaftlich, pünktlich und vor allem vollständig zum Kunden gelangt. Deshalb benötigt er Informationen darüber, welche Abteilungen Ware zum Versand bereit zu stellen haben. Mit der klassischen Methode, Durchschläge der jeweiligen Auftragsbestätigung als Lieferpapiere dem Versand zu übergeben, ist diese Arbeit nicht mehr optimal zu gestalten?

**Lüllau:** In der Tat. Viele Betriebe setzen längst BDE-Systeme ein, um u. a. auch den jeweiligen Fertigungsfortschritt kontrollieren zu können. Von hier ist es nur ein kleiner, aber konsequenter Schritt, die Fertigmeldungen aus allen Betriebsteilen auf den Bildschirm im Versandbüro so weiterzuleiten, daß der Versand jederzeit erkennen kann, was zur Auslieferung wo bereit steht und was noch fehlt. Und ohne das Versandbüro zu verlassen, sieht der Versand, daß die noch fehlende Scheibe aus der Iso-Produktion als Bruchscheibe markiert wurde und bereits nachgefertigt wird. Er sieht auch die Palette Kitt, die geladen werden soll und die Ganzglasanlage, die aus dem Kommissionslager zu holen und aufzuladen ist. Und er sieht die Fertigtür, für die immer noch keine Wareneingangsmeldung vorliegt. Die ohnehin erfolglose Sucherei kann er sich also gleich sparen und den Lkw losschicken. Im Idealfall – nicht alle Betriebe können das schon – werden erst unmittelbar vor

der Abfahrt des Lkw die Lieferpapiere gedruckt und enthalten auch tatsächlich nur die Mengen, die auf der Ladefläche stehen. Wenn schon Papier, dann wenigstens welches mit korrekten Inhalten und ohne handschriftliche Ergänzungen oder Streichungen. Und auf den Lieferdokumenten sollen dann auch gleichzeitig die ausgelieferten Gestelle stehen und die Gestellverfolgung unterstützen. Damit entfällt die Zettelwirtschaft und Handhabung der separaten Gestellverfolgungssysteme. Auch das ist ein Beitrag zur Papiervermeidung.

*„Der Materialfluß läßt sich so organisieren, daß von der Fertigungslinie direkt in den Lkw hinein produziert werden kann.“*

**GLASWELT:** Und was ist mit dem zweiten Teil unserer Frage nach zeitgemäßer EDV-Unterstützung?

**Lüllau:** Der zweite Teil beschäftigt sich mit der Fertigung. Wir haben früher immer vom Zuschnitt aus in die Fertigung gesehen und uns (fast) allein auf die Minimierung des Verschnitts konzentriert. Alle folgenden Fertigungsstufen hatten sich diesem obersten Ziel unterzuordnen und mußten – mehr oder weniger – Sortierarbeiten in Kauf nehmen, um die Arbeit zu organisieren. Heute betrachten wir die Betriebe vom anderen Ende, von der Laderampe aus und fragen: Wie können wir den Materialfluß so organisieren, daß im Idealfall von der Fertigungslinie direkt in den Lkw hinein produziert werden kann. Daß dabei alte Forderungen, wie z. B. minimale Verschnittkosten, weiterhin gelten, ist selbstverständlich.

Mit unserem neuen Programmpaket „Optifer 3.0“ können wir heute eine Lösung anbieten, die diesem Anspruch voll standhält. Das gilt übrigens für

alle Betriebe, egal, ob sie groß oder klein sind, einfache oder komplexe Produkte herstellen.

*„Fast jede mögliche Fertigungsorganisation ist abbildbar.“*

**GLASWELT:** Aber gerade diese Vielfalt unterschiedlicher Betriebe mit sehr unterschiedlicher maschineller Ausstattung, personeller Besetzung und verschiedenen Produktpaletten kann doch nicht mit einem Standardprogramm quasi über einen Kamm geschoren werden, oder?

**Lüllau:** Völlig richtig, das geht nicht mit einer „gegossenen“ Lösung. Die Kunst hierbei ist, die Lösung so geschickt zu parametrisieren, daß sie immer wieder neu auf die jeweils angetroffenen Verhältnisse zugeschnitten werden kann. Wie man das macht, zeigt uns seit Jahren der Softwareriesen SAP mit seinem Produkt „R3“. Nun sind wir zwar nicht SAP, aber wir haben das gleiche Ziel verfolgt und sind dabei sogar noch einen Schritt weiter gegangen. Die vielen Parameter, mit denen das Programm an die tatsächlichen Fertigungsverhältnisse angepaßt wird, liegen sämtlich in der Benutzeroberfläche und können vom Anwender selbst bedient werden.

**GLASWELT:** Was bedeutet das für die Praxis?

**Lüllau:** Ein konkretes Beispiel: Sollen Modellscheiben mit Sprossengittern auf dem Sprossenplatz abgestellt werden, bestimmt der Anwender dies selbst im Dialog mit dem Programm. Findet er nach einiger Zeit, daß künftig dort auch Stufenmodellscheiben mit Sprossengittern hin sollen, ändert er das Programm selbst und ohne unsere Hilfe und Kosten. Stellt er später fest, daß diese Entscheidung doch nicht ganz richtig war, nimmt er sie auf die gleiche Art und Weise wieder zurück. Mit heute über 150 Entscheidungsparametern, bei denen auch die Reihenfolge ihrer Schaltung Einfluß auf die Fertigungssituation nimmt, ist (fast) jede mögliche Fertigungsorganisation abbildbar.

Als besondere Herausforderung an das Programm stellte sich wenige Wochen vor der Messe die wohl augenblicklich modernste Maschinenkombination in Deutschland bei der

Hero Glas GmbH in Dersum. Dort steht ein vollautomatisches Schneid-, Brech- und Sortierzentrum, das zudem noch mit einer vollautomatischen Isolierglaslinie verkettet wurde. Unsere Mitarbeiter brauchten nur 10 Tage, bis der Betrieb die Gesamtanlage auf „Prospektniveau“ in Betrieb nehmen konnte.

*„Die moderne Sprossenfertigung ‚schreit‘ nach EDV-Unterstützung.“*

**GLASWELT:** Was gibt es also noch zu tun?

**Lüllau:** Unendlich viel. Auch in der Fertigung schwirrt noch zu viel Papier herum. Die CAD-Skizze mit einer Lochbohrung kann auch auf einem Monitor an der Bohrstation dargestellt werden. Die Sprossenfertigung erfährt gerade einen Quantensprung im Maschinenbau und schreit geradezu nach EDV-Unterstützung. Es gibt noch zig weitere Beispiele.

**GLASWELT:** Killt die EDV Arbeitsplätze?

**Lüllau:** In manchen Bereichen sicherlich, in anderen jedoch nicht. Auch in der Glasbranche spielen sich die gleichen Vorgänge wie in anderen Bereichen ab: Low-cost-Arbeitsplätze werden von Automaten ersetzt. Im Büro ist dieser Trend schwächer, weil die Beratungsintensität zunimmt und Rationalisierungseffekte ausgleicht. Es ist aber zuzugeben, daß auch hier ohne intensiven EDV-Einsatz mehr Menschen Beschäftigung fänden.

Das herrschende Preisniveau zwingt die Unternehmen jedoch, die Arbeitskosten durch den verstärkten Einsatz von EDV zu begrenzen.

Das kann man volkswirtschaftlich bedauern, dem einzelnen Betrieb bleibt aber gar keine andere Wahl.

**GLASWELT:** Herr Lüllau, vielen Dank für das Gespräch.